理性，建设性

经济观察报

The Economic Observer

2011年1月17日 星期一
NO.503期
每逢星期一出版 本期56版
国内统一刊号：CN37-0027
邮发代号：23-327
零售价：RMB3.00元 HK$10.00



经济观察报
The Economic Observer
编辑:郭宏超 E-mail:guohongchao@eeo.com.cn 美编:肖利亚

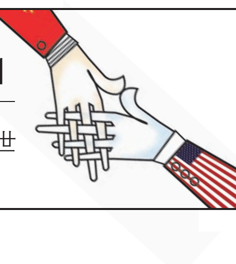
南科大自主招生:被默许的试验田? >09

从混文凭的角度看,南科大的存在是不合理的;但如果从文化和大学精神的传承而言,南科大是合理的



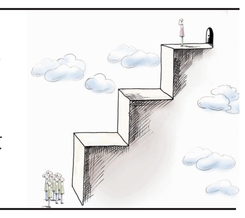
中美关系向何处去 >41

中美关系中三个重要的因素是:中美实力的对比,世界权力中心的转换方式,中国对新增权力的使用方式



民族证券股权转让疑窦 >17

首都机场集团持有的61.25%民族证券的股权,最终将以1.29倍的市净率落入政泉置业的袋中



新闻

能源新管家刘铁男 …… 03版

卖地收入可偿还负债
城投债门户洞开 …… 04版

输配电价改革破冰
独立核算试点有望启动 …… 05版

两部委严查土地出让金去向
重点整治24个试点 …… 06版

24万亿央企资产重构路线图
新掌门王勇点化"国家队" …… 07版

寻找私募长跑选手 …… 18版

个人境外直投温州开闸
外储"瘦身"取道民间 …… 19版

验资未获批复
新华人寿上市延后 …… 21版

前七名占据9成市场
基金企业年金管理重定座次 …… 23版

联通两度免缴红利
国资委或设利润底限 …… 26版

富士康这半年:
铁血过后现柔情 …… 27版

韩三平的最后使命:中影上市 …… 30版

50亿到200亿
东亚新华资金谜团 …… 33版

一群彪悍的律师……来了 …… 49版

用地之苦

本报记者 宋尧 张延龙 陈哲 席斯 北京、西安、上海报道

2010年12月底,西安市高新区草堂基地集中开工了11个项目,而两个多月前因违规占地被国土部通报批评的比亚迪二厂项目,依然没有复工。

西安比亚迪项目正是一些地方发展冲动与违规用地纠结在一起的写照。

比亚迪二厂项目作为西安市招商引资的一号工程,拟扩建20万辆汽车和发动机项目,已开工近一年。该项目共获批4369.2亩土地,其中耕地3972.05亩,被国土部认定为典型的违规预征,成为去年土地问责行动的首个挂牌督办案件。

本报了解到,比亚迪二厂项目三个月前就已停工,在建工程部分设施也被清理没收。目前西安市仍没有找到更好的办法来协调解决此事,在当地官员看来,该项目还没有复工迹象,前景很不乐观。

比亚迪二厂项目停工,仅仅是西安市"建设用地饥渴症"集中爆发的一个缩影。据了解,1997-2010年期间,中央下达给陕西的建设占用耕地规划指标为84万亩,而截至2004年底,西安就用完了规划期内的全部建设用地规划指标,并超指标6.6万亩。

下转06版


复星集团董事长 郭广昌

新复星帝国

>> 详见25版

特别推荐

本报评论员 李翔
孔子与现实主义 16版

PE家笔记 刘纲
乐视网上市启示:
在质疑声中发现价值 31版

专访 郑永年
为敌还是为友
中美关系面临重大抉择 43版

周其仁 汇率与货币系列评论(29)
货币无侥幸 44版

贺绍奇
拯救中产阶级 45版

刘军宁
历史,作为自由的故事 48版

城里卖到两三块钱一斤的尖椒,菜农卖出时的批发价只有几分钱

多收了三五斗

于华鹏/文

对于记者说的,城里的尖椒都卖到三四块钱一斤,老董是很难想象的。老董是山东青州种尖椒的农民。

"去年12月中旬,我拉着60斤一包的尖椒去卖,菜贩一包只给我5块钱,气得我又拉回来了。"老董说起这件事依旧耿耿于怀,"2009年这个时候尖椒卖到一斤两块七左右,2010年却只卖到一斤8分钱,最低的时候还卖过2分钱。"

老董说,去年天气好,辣椒收成很好,可是他的收入却少了。

丰产不丰收

"腊八"(1月11日)一过,忙了一年的农民终于可以闲下来为好好过个"年"做准备。菜农老董也卖完了自家蔬菜大棚里所有的尖椒,终于有空坐下来,盘算一下今年的收成。

对于这个以土地为生的农民来说,2010年可算是个丰产之年。由于阳光充足,大棚尖椒长势很好,生长期延长了近一个月,他也因此能多卖一个月的尖椒。

但是这年底一算账,结果让老董有点接受不了:这一季尖椒卖下来居然刚刚回本!一家三口辛辛苦苦忙活了几个月,尖椒长势、收成都不错,但是到手的钱却没有多。

计算的结果让老董难以接受,整个尖椒产销季下来居然刚刚回本。这意味着一家三口忙活了大半年,虽然丰产了却没有挣到钱。

下转04版

百姓若觉不幸福 政府能够做什么

央视最新公布的一项年度抽样调查数据显示,大约有44.6%的中国民众觉得自己幸福,觉得不幸福和很不幸福的人大约占11.1%。虽然幸福很大程度上是一种自我感觉,不过如果有很多国民感觉不幸福,政府就不能无动于衷。好在我们看到,已经有地方政府打算这么做。广东省今年就提出了建设"幸福广东"的目标,并打算制定一系列指标体系。

政府有所为是能够增进国民幸福感的。比如说好的社会保障。没有很好的保障,国民不会有很好的预期,他就不会觉得幸福。他会担心孩子上不起学,担心家人和自己看不起病,担心自己买不起房子,更担心有朝一日养家糊口维持基本生存都成问题。

比如说对环境的保护。每个人都喜欢生活在蓝天下,不愿每天呼吸着被污染的空气;我们都愿意周围山清水秀,而不希望看到城市和乡村被污水和垃圾包围;每个人都不希望拥挤在上下班的路上,我们希望享受价格合理并且舒服的公共服务。又比如,每个人在跟政府部门打交道的时候,都不希望被冷眼相对,一件小事被官员们推来推去,甚至根本找不到该为这件事情负责的人。如果这样,我们不会幸福。

在这些方面,政府应该有所为。不过现实生活中,国民期待和政府行为之间,似乎还存在一些差距。比如说对环境的保护往往让位于大企业大项目的落地,能够提高经济指标的政策往往被放在更优先的位置考虑,那些仅仅增进了国民福利,却不能够带来更多财政收入的建议,往往被官员们束之高阁,或者推进缓慢。

这一点从政府花钱的指向也可见一斑。2010年中国财政收入超过8万亿元,但财政的"公共性"并不能令人满意。中国社保方面的支出占GDP的12%,但发达国家和一些发展中国家通常都在30%以上;中国很早就确定,教育方面的财政性投入要占到GDP的4%,不过这个目标一再提出却从未达到。新的达标年份被确定为2012年。

何以如此?简单地说,如果政府能够把百姓福祉放在第一位,国民的幸福感自然会强一些。这样的政府深知权力来自人民,也将归于人民。执政党和政府都会信守"权为民所赋,权为民所用"的权力观,并以此作为考察自身执政能力的指针。政府的权力不仅为民所用,还要创造条件让国民监督,并根据国民评价修正和改进其执政方式。

换句话说,就是怎样的执政观和执政方式才能让老百姓高兴。如果优美的环境、良好的社会保障、舒服的公共服务能够增进国民的幸福感,政府就应该不遗余力地推进这些领域的工作,就应该把更多的财政资金投入其中。如果更好的收入水平可以帮助国民享受更好的生活便利,提高其生活质量,政府就应该创造更好的让财富涌流于民间的条件,让国民分享经济增长的红利,而不是在切分财富蛋糕的时候将天平倾向于政府。

增进国民幸福感,政府要守住本分,还需有所不为。老百姓不高兴,不情愿的事情,政府就不应该去做。有些事情,政府坚信做了会有利于国民福祉的提升,但当国民依然反对时,政府不能以"为你们好"而将其强加于国民之上。这意味着政府必须谨慎地守住权力边界,凡民未赋予之权力,不能随意越界,更不能以强权扩大其权力边界,以为自己的意志可以替代国民意志——可以说,这是一切不幸福的根源。

致读者

本期随报赠送《经济观察季报·冬》,数量有限,赠完为止。



版权声明

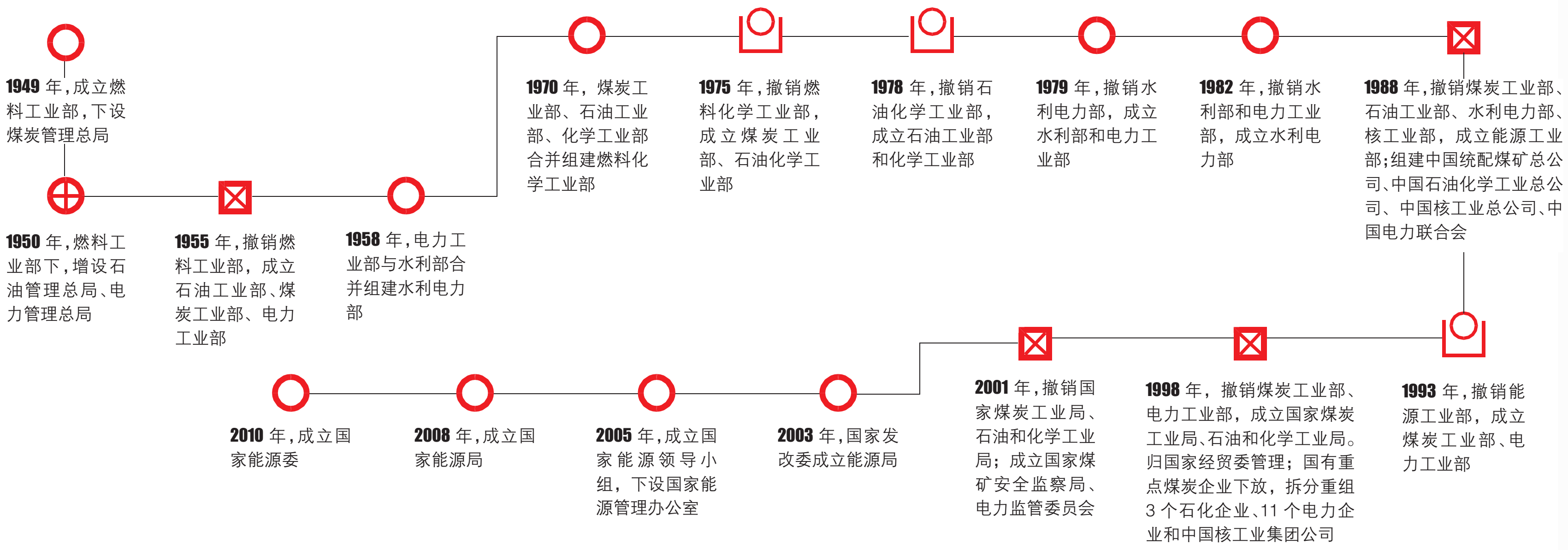
本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用,须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问
北京市大成律师事务所
项武君 张念春 刘世杰

客户服务热线
800-810-9060



■ 建国以来我国能源管理体制变革历程




刘铁男

能源新管家刘铁男

> 无论是增加能源供应，还是提高水电、风电、太阳能等新兴能源比例，装备都首先要保证

本报记者 张向东 于华鹏 北京报道

1 月 9 日，张国宝依旧以国家能源局局长的身份亮相哈尔滨一次林区保护会议；1 月 11 日，低调的刘铁男已经走进国家能源局开始主持工作。

世界第二大能源消费国的两任能源大管家就这样低调地完成了更迭。而此时，中组部还没有正式对外宣布这项人事任命。国家发改委人士透露称，刘铁男担任国家能源局局长一职后，还将继续兼任国家发改委副主任的职务。

身材瘦高的刘铁男今年 56 岁，比张国宝小 10 岁。国家发改委人士评价称，刘铁男行事低调，工作务实，不事张扬。

对于这位新任中国能源掌舵人来说，摆在眼前的中国能源担子并不轻松。

最近几年间，在中国能源价格改革、推动电力体制改革、打破垄断、推进新能源发电的商业利用方面，能源主管部门一直是舆论关注的焦点。

> 由于职能定位问题，能源局无法在价格改革等领域取得突破，将中国能源领域存在的问题都怪罪到能源局头上，是不公平的

分析人士认为，由于本身职责所限，国家能源局难以在价格、市场化改革等方面有大作为。但从长远看，如何在这些方面获得突破对能源局来说尤为重要。

刘铁男上任

公开履历显示，刘铁男历任国家计委办公厅副主任、经济预测司司长、产业发展司司长。2003 年 4 月起，担任国家发改委工业司司长；2004 年 4 月，担任国务院振兴东北办政策体制组组长兼城市轨道交通国产化办公室主任；2006 年 7 月兼首钢搬迁调整工作协调小组办公室主任；2006 年 12 月，任国务院振兴东北办副主任，位至副部级；2008 年 3 月，被任命为国家发改委党组成员、副主任。

在国家发改委几位副主任当中，刘铁男是相比之下，唯一一位既熟悉能源领域，又熟悉宏观经济运行的官员。早年曾与刘铁男共事过的人士称，刘铁男工作比较严肃，也比较谨慎，但是说到的一般都会做到。

刘铁男与能源局首任掌门人张国宝曾共事多年。在刘铁男担任发改委工业司司长时，国家发改委当时分管工业司的领导就是张国宝。

刘铁男担任振兴东北办副主任期间，还曾协同张国宝一同推动成立重大装备办，在推进能源装备国产化等工作中，深得原本就务实的张国宝的认同。其间刘铁男多次亲自带队出差调研装备制造行业，最终形成《中国装备制造发展战略规划》的报告，这是政府第一次将装备也上升到战略层面。

刘铁男也曾亲自主抓落实石化装备国产化工作，在其主持下，重大装备办曾酝酿起草《关于进一步推进大型石化装备国产化实施方案(讨论稿)》。不过，最终在 2008 年的国务院机构改革中，重大装备办被撤销，而刘铁男主持起草的上述文件至今未能露面。

装备行业人士说，刘铁男曾表示，随着中国对能源需求越来越大，对能源供应的要求越来越高。而无论是增加能源供应，还是提高水电、风电、太阳能等新兴能源比例，装备都首先要保证。因此，刘铁男担任国家能源局局长后，装备行业只会力度更大，不会变弱。

自 2008 年起，刘铁男开始主抓煤电油运工作，一直至今。对电力和煤炭颇为熟悉的刘铁男曾多次表示，中国能源结构至少存在两个方面矛盾。一是我国火电比重大，核电、新能源比重低的问题，煤炭工业已难以支撑快速发展的火电能力；二是能源工业已难以支撑高耗能产业的过快增长。

刘铁男称，电煤之间的矛盾，表面上看是供需失衡，实质上是发展方式粗放、结构不合理、体制机制不完善等深层次矛盾在国内外新形势下的凸显和激化。他表示，要解决这些问题，需要远近结合，标本兼治，继续从增加有效供给、控制不合理需求、结构调整和理顺价格等方面采取措施。

能源局未来考验

过去几年间，中国能源价格改革举步维艰；火电领域，由于煤电顶牛的长期存在，政府出手干预，改革的推进屡屡受挫；2008 年，一场特大雨雪灾害也将中国脆弱的能源供应体系打回了原形。对于未来的能源改革，专家分析称，从刘铁男继续兼任国家发改委副主任一职来看，能源体制改革和价格改革，依然需要服从于经济运行大局。

根据国家能源局的三定方案，能源定价权被保留在国家发改委价格司，国家能源局不具有价格决策权，只能对价格问题提出自己的建议和意见。世界自然基金会全球气候变化应对计划主任杨富强说，由于职能定位问题，能源局无法在价格改革等领域取得突破，将中国能源领域存在的问题都怪罪到能源局头上，是不公平的。

杨富强表示，能源局主要的任务还是保证能源供应。从保证能源供应、提高可再生能源比例上来看，能源局已经做得不错。

在能源局三定方案中，战略规划和法规成为国家能源局的主要工作指向。然而作为一个能源生产和消费大国，中国至今没有建立起一套能源法律体系。《能源法》自 2006 年开始酝酿，至今不见踪迹，《煤炭法》、《电力法》的修订迟迟无法跟进，《石油天然气法》还处在研究阶段，《核电管理条例》、《水电开发管理条例》等一系列政策法规依旧没有出台。

作为能源局第二任掌门人，发改委系统出身的刘铁男，能否为中国能源行业搭建起完整法律体系？

以能源“十二五”规划为例，根据政府承诺，到 2020 年非化石能源的占比将达到 15%，其中 9%由水电完成。按照能源局的能源“十二五”规划，到 2015 年非化石能源的占比要完成 11.4%，所以水电在“十二五”期间必须大规模上马。在 1 月 6 日的能源工作会议上，加快水电开发成为 2011 年能源局 25 项工作计划之一，要求全年水电新开通规模达到 2000 万千瓦以上。

然而水电开发一直饱受争议，由于涉及到移民、生态保护和环境污染等因素，在“十一五”期间基本没有新项目审批，特别是 2007 年后大型水电站的核准一度停滞。2011 年将大规模开禁水电，势必再次引来环保人士和有关部门的非议。如果处理不好，水电开发难以进行不说，到 2020 年非化石能源的占比将达到 15%的目标也恐难完成。

此外，由于过去几年间，石油、电力、煤炭等传统能源行业越来越集中，垄断力量已经成为能源体制改革和价格改革进一步推进的主要障碍之一。刘铁男接手能源局后，如何在这些行业中推动改革，将是其面临的重大考验。而对于太阳能、风电等新能源领域，如何协调已经崛起的民营企业和原有的国家队利益，也是一大难点。

杨富强称，打破垄断、提高新能源比例，都是解决能源供应，改善能源利用结构的重要手段。

不愿具名的专家称，刘铁男在位期间如果能成功将能源局升格为能源部，无论是对于能源局还是整个中国能源体制来说，都是重大贡献。



自1903年起为中国客户服务，矢志不渝地为您的成功努力

苏格兰皇家银行拥有近300年的历史，进入中国市场长达一个世纪之久。在此期间，我们与蓬勃发展的中国市场共同成长，鼎力协助本地客户取得成功。

展望未来，苏格兰皇家银行对中国的业务充满信心。我们承诺将一如既往地以出色的专业知识及完善的客户服务助您继续走向辉煌。

www.rbsbank.com.cn

RBS 苏格兰皇家银行



卖地收入可偿还发债 城投债门户洞开

本报记者 张向东 北京报道

从2011年开始，至少在未来两到三年内，地方融资平台公司不需要再为城投债发债标准头疼了。在国家发改委财金司看来，只需要符合财政部和发改委的两份文件的相关规定就可以正常发债了。

这两份文件分别是指去年7月财政部联合四部委发布的“412号文”和去年年底国家发改委发布的“2881号文”。前者规定土地出让等收入暂不算作城投发债要求中所涉及的财政性资金来源，换句话说，可以计入城投公司的经营性收入；而后者则不再提及财政部文件先前规定的“不可以发债”条件，进一步简化了城投债发债标准。

国家发改委财金司官员告诉本报，这两份文件已经清楚地界定了融资平台公司发行债券的标准，以后只要上报材料符合规定，经核准都可发债，“国家发改委将继续支持符合条件和国家产业政策的融资平台公司继续发债，并不断扩大直接融资规模”。

> 由于土地等收入可以算作城投公司的经营性收益，因此政策对于大部分城投公司的发债约束效果已经大打折扣

据悉，国务院整顿融资平台是通过理顺政府性债务，使融资主体得到有序管理，最终可能过渡到允许发行地方政府公债。而作为整顿地方融资平台纲领性文件的“国发19号文”有效期大概为2-3年，此后将有诸如《公共债务法》、《财政基本法》等新的规定出台。

新规放松

据本报了解，早在国发19号文出台之前，2009年10月财政部财科所根据一年的研究上交了一份关于清理地方政府债务的通知，这份通知在财政部经过了多达11次修改，在此后的出台过程中，由于全国人大立法委不同意有关地方债务的提法，财政部修改后的正式文本并没能出台，而是出台了作为附件的国发19号文。

国发19号文下发后，财政部等四部委联合发布了被称为是412号文的《关于贯彻<国务院关于加强地方政府融资平台公司管理有关问题的通知>相关事项的通知》，这份文件分别用两个70%确定了可以发债和不可以发债的标准。

其中可以发债的标准为，“因承担公益性项目融资任务举借，且偿债资金70%以上（含70%）来源于公司自身收益”的融资平台公司将可以发债。不可以发债的标准为：“偿债资金70%以上（含70%）来源于一般预算资金、政府性基金预算收入等财政性资金的承担公益性项目建设”的公司不得发债。

湖北一家券商称，这两个70%规定中，最关键的在于，城投公司手中的土地、政府补贴等资产能否作为该公司的经营性收入。如果可以，那跟没说是一样的，因为土地是城投公司最主要的收入来源。

国家发改委财金司官员对本报表示，根据财政部的文件，财政性资金暂不包括已注入融资平台公司的土地使用权出让收入、因承担政府公益性项目建设获得的土地使用权出让收入返还、车辆通行费等专项收费收入等。也就是说，土地等收入是可以计入城投公司的经营性收入，而不被算作财政资金来源的。

上述官员同时称，412号文主要起草者是财政部，经过了包括国家发改委在内的四部委的会签通过。国家发改委财金司是城投债审核的主要部门。

此后，国家发改委财金司以办公厅名义发布了2881号文，即《国家发改委办公厅关于进一步规范地方政府投融资平台公司发行债券行为有关问题的通知》，其中对上述两个70%的规定，只提到了一个。即：凡是申请发债的投融资平台公司，其偿债资金来源70%以上（含70%）必须来自公司自身收益，且公司资产构成等必须符合国发（2010）19号文件的要求。

国家发改委财金司官员解释称，政策只需要审核能够发债的标准即可，达到标准的就可以发，达不到的，就不予受理。因此不需再专门规定不可发债的标准了。

事实上，由于土地等收入可以算作城投公司的经营性收益，因此政策对于大部分城投公司的发债约束效果已经大打折扣。

一波三折

国家发改委2881号文件的出台，让城投公司看到了光明。

上周，随着重庆“11渝轻纺债”、贵阳“11筑城投债”、杭州“11杭工投债”三笔总计39亿元的城投债的成功获批，2011年城投债大门洞开。



襄樊建投总经理陈敬东说，这份文件出台后，城投公司至少不再模糊了。知道了发债需要什么样的手续，城投公司发债又回到了正常的轨道上来。

据国家发改委财金司相关官员介绍，自国务院去年6月出台整肃地方融资平台公司的19号文（即《国务院关于加强地方政府融资平台公司管理有关问题的通知》）后，财政部、发改委、银监会等四部委先后会签了两份文件用来规范融资平台公司发债。

在国发19号文下发后的半个多月时间内，国家发改委暂停了对城投债的审核。此时，城投公司迎来风声最严厉的政策时刻。各大银行对城投公司的信贷闸门也一度全面收紧。

不过，各地的城投公司此后不久即迎来了政策的“解冻”，2010年7月，国家发改委开始重新审核城投债发行。不过，券商和各地城投公司普遍反映国发19号文定义比较模糊，让人拿不准，也不知道材料到底该如何报。

直到去年12月末，国家发改委正式下发了2881号文，这也成为了此后城投公司发债的最主要政策标准和依据。

对于那些主要承担污水处理、路桥建设等任务的城投公司来说，上述文件规定，如果其经营收入主要来自承担政府公益性或准公益性项目建设，且占企业收入比重超过30%的，必须向国家发改委提供当地政府债务余额和综合财力的完整信息。而如果该类投融资平台公司所在地政府负债水平超过100%，其发行企业债券的申请将不予受理。

除此之外，该文件规定不得将公立学校、公立医院、公园等不易或不能变现的公益性资产作为资本注入投融资平台公司。对于已将上述资产注入投融资平台公司的，在计算发债规模时，必须从净资产规模中予以扣除。

城投债未来

目前，大多数城投公司发债都投向了公益性项目。

根据财政部财科所做的研究分析，近年来，全国各地各种类型的城投公司，其资金支出中，70%-80%用于没有盈利可言的公益性城建项目投入；10%-20%用于污水处理、垃圾处理等盈利能力不确定的准经营性项目；8%-10%用于支付累积的贷款利息。

襄樊建投总经理陈敬东说，国务院此次整顿的城投公司，主要针对的是一些县市级的公司，手中土地储量有限，又没有其他收入来源，地方财政实力又比较小，这样的公司发债风险的确会比较大。但对于那些运作成熟的大的公司来说，城投债审核标准规范后，可以继续发债。

国信证券针对国家发改委2881号文的分析报告认为，发改委所担忧的并不是平台债务的存量以及发行量，而是由于运作不规范、不透明所带来的未知的风险。

如果地方政府严格落实发改委2881号文的精神，2011年发改委并无对城投债总量控制的倾向，其发行量较有可能超过2010年水平。

根据公开消息，已经结束的全国地方融资平台贷款清查结果显示，截至2010年6月末，全国地方融资平台贷款余额为7.66万亿，其中发现有问题的地方融资平台贷款2万余笔，涉及贷款金额约2万亿。

尽管如此，银行仍认为对地方政府融资平台贷款的自查结果远好于预期。财政部财科所的一位专家表示，所有银行均认为，只有一小部分这类贷款需要额外的抵押。银监会的目的在于推动银行与地方政府谈判以减少潜在的风险，而非刺激不良贷款加速暴露。因此，银监会专门针对地方政府融资平台贷款制定拨备政策的可能性较小。

知情人士称，作为整顿地方融资平台纲领性文件的“国发19号文”，其实是有效期的，大概为2-3年。国务院整顿融资平台，最终将过渡到允许发行地方政府公债。此后还将有诸如《公共债务法》、《财政基本法》等新的规定出台。

事实上，经历过国务院此轮的清理整顿风暴，绝大多数城投债都已经改头换面。在国家发改委后来审核通过的众多城投债中，大部分被命名为“市政债”、“公用项目债”等，或者被直接称为“企业债”。

“农超对接”模式将获更多财政支持

本报记者 张斌 北京报道

商务部、农业部两个部委正在合力重塑农产品流通渠道，主推“农超对接”，由农户向超市、菜市场和便民店直供农产品。

这其中，农村专业合作社是“农超对接”的一只脚，只有与另一只脚——超市均衡发展，两者才能结合起来走的平稳。必须做强做大农村专业合作社已成共识。

在近日商务部农业部联合召开的“农超对接”现场会上，商务部部长陈德铭表示，“十二五”期间，各级商务部门要与财政部门密切配合，加大对农超对接的财政资金扶持力度，支持一批重点示范项目，提高支持标准。

农业部一位人士则透露：“2011年的发展将更为迅速，去年中央财政对农村专业合作社建设的支持是5.5个亿，这个数字在今年或进一步加大。”

现实困境

“农超对接”在理论上是一个好东西，利用农村专业合作社直接和超市打交道，减少农产品的流通环节，农民得到的实惠更多，消费者也可以买到更便宜的东西。

但是在真正的尝试中，却很难达到这种皆大欢喜的理想状态。

“合作社产品具有单一性、季节性、产量大等特点，而超市需要的则是多品种、连续性、跨季节的产品。”商务部的一位人士表示，“农产品进超市的要求太高了，合作社进超市一般要承担进场费、摊位费、管理费、过节费、产品提成等很多费用，此外还有很多资质认证的要求，这些因素让合作社望而却步。”

“与传统合作相比，表面上‘农超对接’可以降低超市的采购成本，但是由于合作社没有配送中心，就变相增加了超市的物流运输成本，因此，超市更倾向于和流通体系健全的农产品公司进行合作。”沃尔玛的一位采购人员说，“农产品公司可以对产品的质量安全负责，产品包装和运输也不需要超市来做，产品到了超市经过检验合格后，就可以直接上架销售。”

中国农业大学的李秉龙教授说：“现在合作社之上又出现配送中心，与很多合作社和农户挂钩。又多了一道环节，但是没有办法，目前合作社都很小，主要集中在本村，它的弱势是不如公司灵活。”

“要想使农超之间顺畅对接，就要跨过配送中心这个‘坎’。”山东省农业厅经管处农民专业合作社的刘科长说，为了降低管理成本，很多超市希望把配送中心直接建在农民的地头上。而建设一个中小型配送中心需要投资30多万元，并且还要不断投入人力、物力和财力，大部分合作社显然没有这个能力，这就使“农超对接”陷入了两难境地。

延安市洛川县果业集团销售部的曲主任说：“现在因为要经过中间公司这一环节，增加农民收入，降低菜篮子价格的成效并不很大。”

商务部相关官员说：“主要原因还是目前农民专业合作社的建设相对落后，生产关系和营销方面的要求不相适应，农民专业合作社的作用发挥不出来，利益也得不到体现。合作社的发展也仍然需要一个过程。”

他打了个形象的比喻，现在两者还是一条腿长、一条腿短的关系。企业发展相对快一些，而农民专业合作社刚刚起步。

三大瓶颈

截止到2010年底，农村专业合作社的数目增至36万家。

2007年7月1日，《中华人民共和国农村专业合作社法》颁布之后，到2007年底注册的合作社只有2万家。

2008年底是11万家，到去年底增长至21.16万家。

“数目的发展是相当快的，江苏、浙江和陕西尤为突出。”上述农业部的人士说，“但是合作社的发展，不光要看数量的多少，还要看规范化程度和市场竞争的能力。”

他还说：“目前的合作社规模一般都偏小，大概在80-90人左右，实力上也偏弱。目前在发展的过程中来看，主要有三大制约瓶颈。”

第一是“人”的问题，农民自己的知识结构、人员素质都相对较差，这使得合作社内部的财务状况、管理制度以及发展规划都非常的混乱。现在有一个“阳光工程”是农民的一个培训机构，目的是提高合作社成员的素质。

“合作社要想扩大势力，增加市场竞争力最关键的一点就是人的问题。”上述农业部的人员说。

其次，就是“钱”的问题。

合作社的发展除了“人”，还缺的就是“钱”。农民本身就没有什么钱，即使联合起来，能凑到的资金也非常有限。而且，大多数农民有了钱大部分也都是变成存款，转入城市。

这就需要为农民开发更多的金融产品，使他们用最少的钱，做更多的事情。金融部门应该为合作社的发展在政策上搞一些创新。

财政上也应该拿出更多的资金来支持，尤其是地方财政。去年中央财政给发展合作社的支持是5.5个亿。这笔资金是逐年增加的，所以到2011年应该会更多。地方上差异就很大了，有些省份甚至没有，地方政府还是应该配套一些资金来做这个事情。

第三，就是国家政策上的支持。例如税收优惠等等，现在也有一些，但是远远不够。

“只有这三方面的问题切实解决，合作社才能摆脱现在这种数目增长迅速但是质量不高的状态。农超也才能实现真正意义上的对接。”上述农业不人士说。

他还说，如果合作社做强，甚至可以直接经营超市。北京目前就有这样的例子。

多收了三五斗

上接02版

“去年冬天天气比较暖和，往年到大雪（二十四节气之一）后就不产尖椒了，但这季直到‘阳历年’前地里还有。”据老董讲，本以为多收了一个月能多赚点，没想到这一个月却填了亏空，“要是没这一个月的收入，这一季辣椒赔大了。”

老董所在的郑母镇是山东蔬菜基地青州的大棚蔬菜种植地之一，每年的阴历八月十五以后，这里开始产椒，此后两个月，菜农便进入收椒和卖椒的过程。镇上有多个蔬菜交易中心，全国各地的蔬菜批发商在蔬菜季都会蜂拥来到这个小镇上。

老董告诉记者，去年尖椒刚下来的时候，最高价卖到2块钱，不过高价就维持了几天，然后价格稳定在七八毛一斤，但从11月下旬开始，价格一路下滑，到12月中旬直接跌到1毛钱以下了。

据老董讲，尖椒的成本价在一斤5毛钱左右，如果低于这个成本，菜农就挣不到钱。“2009年尖椒的平均交易价格在2块钱左右，2010年的平均价却只有5毛钱，刚刚够本。”

“现在这种子涨到了2毛钱一粒，化肥也从130元一袋涨到了160元，光大棚使用的塑料薄膜一项，每年都要花费近4000元，这还不算水电费用和人力耕地犁地等的成本，原材料价格方方面面都在涨，我看电视说城里菜市场的尖椒价格也在涨，怎么就我们种菜农民的菜价没有涨？”

丰收了，城里的菜价也涨了，为何菜农却没挣到钱，菜价中的“利润”究竟去了哪里？

平抑物价惹的祸？

老董所在的村子里设有一个蔬菜交易中心，村子380多户菜农每天早上5点左右将菜拉到该市场进行交易。该交易市场的客户也相对固定，每天约有20-30辆来自北京、天津和山东本省等地的大卡车进行“定点”收购。

在2010年12月中旬尖椒价格跌破每斤一毛钱后，老董多次问过收购商“掉价”的原因，所有收购商的回答都惊人一致：国家平抑物价。但让老董没想到的是，价格直接从六七毛钱降到了1毛钱左右。

记者从中国蔬菜网发布的新发地批发市场价格看到，进入12月份后，尖椒的批发价格一直相对稳定，最高日均价出现在12月31日，为1元/斤，最低日均价出现在12月24日，价格为0.6元/斤，其他日期的市场平均价基本维持在0.85元/斤左右。这从一个侧面说明，进入12月份后，北京市场的尖椒价格并没有大幅下滑。

去年11月20日，国务院下发了《关于稳定消费价格总水平保障群众基本生活的通知》，自2010年12月1日起，开始降低蔬菜运输物流成本，进一步规范和降低了集贸市场摊位费和超市进场费。

“按照新政策，收购商的成本只能降低才对，但实际情况是进入11月下旬后尖椒交易价格直线下滑，城市菜市场的菜价稳定了，没怎么变，我们的菜价为什么降低了？”这是菜农老董无法理解的。

对此，一位不愿具名的业内人士对本报记者表示，“政府展开打击哄抬物价行为和操纵市场的过度投机行为，这个利好政策反而导致源头菜价的大幅下滑，因为批发市场的价格难以操纵，就只能将利润的攫取转移到菜农身上。”

寻找菜价的疯狂利润

蔬菜的流通链条主要包括菜农、一级批发商、农贸市场菜贩、超市和购买者。其中，一级批发商和超市采购部门直接到菜源地交易中心进行采购，一级批发商将蔬菜运往目的地的批发市场直接销予当地农贸市场菜贩或中途转给二级批发商，而超市则在采购后直接销售。

从老董所在的郑母镇的交易中心运销北京新发地批发市场，记者粗略地算了笔账，菜农在12月中旬的批发价为0.1元/斤左右，按2010年12月16日新发地的尖椒平均批发价格每斤0.85元计算，一辆载重10吨的运菜车一次运输的利润为15000元。

其中，需要扣除摊位费和运输费。在郑母镇蔬菜交易市场，收购商的摊位费为每斤1分钱，以10吨一车计算，每车的“市场管理费用”为200元，加上在新发地市场的进场费和塑料袋费用共200元左右，总共400元。

交通运输费方面，据一位长期在该市场进行收购的商贩讲，载重10吨的卡车从该交易中心到北京新发地批发市场的运输费用总共为3000元左右，其中包括油费、人工费和食宿费等，由于12月份后减少了公路通行费，可再减免200元左右，即2800元。

由此计算下来，一级批发商一次运销的纯利润为11800元。

尖椒价格利润链

0.08元/斤
2010年12月中旬，山东青州尖椒收购价格

0.85元/斤
2010年12月，北京新发地市场平均批发价格

11800元
蔬菜一级批发商一次运销的纯利润

97%
每斤尖椒价格构成中超市获利占比，菜农占3%

而农贸市场菜贩方面，一位小西天附近菜市场的菜贩告诉记者，进入12月份以来，尖椒每斤的价格维持在2元-2.5元，以每斤2元计算，减去0.85元每斤的批发价格，每斤的盈利为1.15元。“我的摊子总共有三四十样菜，一个月的利润在5000块钱左右，除去摊位费1500元和150元左右的水电费，每个月的纯利润在3500块钱左右。”

从中我们可以看到，2元钱的菜价构成中，0.1元为菜农获得，0.75元为批发商所得，1.15元归菜贩所得，三方占比分别为5%、37.5%、57.5%。

如果销售终端是超市，则从菜源进货后的利润直接由超市获得。记者从北京多家大型超市了解到，超市尖椒的价格（非有机绿色蔬菜）的价格在3.28元-3.58元不等，如果从郑母镇蔬菜交易中心购菜，载重10吨的运输车一次购菜除去运输费和交易中心摊位费，利润为63400元-69400元。

由此计算，按3.28元每斤的超市尖椒价格，其构成中，菜农获得0.1元，超市获得3.18元，分别占比3%和97%。

老董对记者说，春节后他准备让儿子到青州市里去找份工作干，“现在我已经不能说服儿子再跟着我们老两口种地了，一年到头忙活，收入还得不到保证。就算在城里卖衣服，一年还能挣个万把块呢。”

输配电价改革破冰 独立核算试点有望启动

本报见习记者 于华鹏 北京报道

近来一直未有动静的电力体制改革终见进展。本报自中国电力企业联合会(下称中电联)获悉,被认为电改切口的输配电价改革完成了基本信息的采集,并已经形成《输配电价形成机制研究》上报电监会。

中电联内部人士称，这份课题将供国家能源主管部门、监管部门以及电网公司和发电集团等决策参考,报告提出了“成本加收益”的输配电价机制模型和独立输配电价形成机制的路径，并提出应先选择中东西部电网进行输配电价改革试点,同时预测“十二五”输配电价将呈总体上升趋势。

路径形成

“课题对电网环节的合理成本进行了清晰界定,同时对建立独立输配电价提供了基本信息。”该报告主要负责人中电联副秘书长欧阳昌裕对本报表示。

> 被认为电改切口的输配电价改革完成了基本信息的采集，并已经形成《输配电价形成机制研究》上报电监会

对输配电的改革去年下半年以来屡有动作。先是去年 11 月 23 日电监会对《输配电成本监管办法(试行)》征求意见,而后一周又对《电能交易基本规则》草案征求意见,这一系列组合拳被认为是输配电改革前的重要信号。

输配电环节的改革一直是整个电力体制改革的难点和重点，如果输配电价格改革不进行,电力体制改革难以进行。

如果说上述两个征求意见主要针对输配电进行“外围”约束,那么《输配电价形成机制研究》则将改革推向了实质性阶段。

据了解,该课题研究报告主要有两块内容,一是分析了目前输配电价形成机制现状和存在的主要问题,以及国外主要国家输配电价形成机制和启示。二是建立了“成本加收益”的输配电价机制模型,并独立输配电价形成机制的路径及“十二五”输配电价水平。

其中，输配电的成本一直是争论的焦点。外界认为电网的输配电成本混乱不清,按照现行的《输配电成本核算办法》,应在“输配电成本”的二级科目下设置材料费、工资、福利费、折旧费、修理费、其他费用等三级科目。但是由于缺乏有效的价格形成机制,目前成本的核算上报多停留在一级科目，除去折旧费外，其他费用基本由“其他费用”一项概括。

但电网方面也是一肚苦水,电网企业认为国外输配电价在电价构成中的比重一般占到 40%–50%,而目前国内电网环节电价的比重计算下来只占 20%–30%,电网基本没有赢利与发展的能力。

对此,报告提出,中国亟须建立和出台独立的输配电价机制、输配电价机制宜采用“成本加收益”的方式、输配电价需定期调整。

报告同时拟出了一条建立独立输配电价形成机制的路径:一是立法先行,尽快修改《电力法》,通过法律明确建立独立的输配电价形成机制。制定《输配电价格成本监审办法》,为实施“成本加收益”管制方式下的输配电价形成机制奠定基础。二是制定实施细则,明确规定输配电价定价机制,各级电网输配电价传导机制和价格水平调整机制。三是选择改革试点，鉴于输配电价涉及各方利益关系,同时各地经济社会发展不平衡,应先选择中东西部电网进行输配电价改革试点。四是加强监管,要尽快制定《输配电收入监管办法》和《电价平衡账户管理办法》等,在输配电业务成本和电价监管的基础上,再对输配电收入、购电成本的回收实施监管,真正落实成本加收益管制方式。

破冰信号

一位电力专家表示，输配电价改革是“十二五”电力体制改革的切入点，这很有可能为电力体制改革释放破冰信号。

其中进行“输配电改革试点”将有望成为继直购电改革试点后的又一新的改革方向。据欧阳昌裕对本报记者表示,该试点并非直购电试点模式,而是进行独立输配电价的改革试点,即“上网电价+独立输配电价+销售电价”模式。

如果成行，输配电价改革将在直购电交易基础上迈进一大步。2004 年开始推出直购电试点曾作为输配电价改革的探路石，由电力用户直接向发电企业购电,简化输配电环节。但实施 6 年多来,效果并不理想。

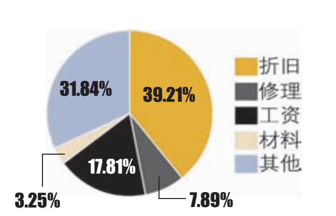
究其原因,主要是输配电价由地方进行计算,然而计算的基础数据来源于当地的电网企业,所以该价格被指偏高。

“如果按地区进行独立输配电价的试点改革，一旦成行即可在全国范围展开，成为电力体制改革的突破口。”一位不愿具名的电力专家称。

但厦门大学能源经济研究中心主任林伯强却不看好。他认为,如果仅仅对输配电价进行改革，而不对上网电价和销售电价放开，成本加收益的模式没有任何意义。

“上网电价和销售电价都有政府部门定价，在两头确定的前提下单独核算中间的输配电价没有任何意义，即使计算得再准确，也无法形成价格传导。只有对三个环节都市场化,才说明电价改革确实有破冰的实质性进展。”林伯强表示。

中国主要电网企业输配电成本构成



来源:国金证券研究所

增值税立法延后

本报记者 程志云 北京报道

增值税法草案稿目前正在中央部门和地方政府广泛征求意见。中国第一大税种的立法草案并没有按原计划出现在 2010 年最后一次全国人大常委会上,其进程同预算法、车船税法一样延后。

知情人士透露,按原计划,立法草案征求意见进行修改后,报请国务院常务会议审议,提请全国人大常委会会议审议,争取上 2011 年全国两会讨论。

财政部、国税总局和国务院法制办负责增值税法的起草工作,三部门坚持认为增值税立法与增值税扩围改革应同步推进。所以此次立法草案不仅涉及原有增值税暂行条例的升级,还要统筹考虑新纳入的营业税征收范围。这使得立法起草、税率设计和税收收入的分配变得格外复杂。

立法进程

在 2010 年初国务院最新下发的《2010 年立法工作计划》中,增值税立法成为年内力争完成的重点立法项目,增值税改革进入立法程序。

目前中国的增值税法律级次还属于暂行条例,起草一部增值税法成为企业和个人所得税法之后的最大立法任务。

2010 年 3 月,财政部、国家税务总局、国务院法制办成立了增值税立法工作组,并在 2010 年 11 月形成增值税法草案稿。

2010 年,财政部曾向全国人大两次汇报增值税法立法进程,并在年底向国务院全面汇报了增值税立法情况汇报。

财政部、国税总局和国务院法制办三部门坚持认为增值税立法与增值税扩围改革应同步推进。所以此次立法草案不仅涉及原有增值税暂行条例的升级,还要统筹考虑新纳入的营业税征收范围。这使得立法起草、税率设计和税收收入的分配变得格外复杂。

增值税扩围改革,即增值税覆盖营业税征收范围,成为贯穿工、商、服务业的税种,同时营业税将取消。营业税的三大征税对象为服务业、不动产以及无形资产。

在目前的税制下,中国的工业和商业企业征收增值税,服务业征收营业税,两者不交叉。而随着服务业的不断发展,营业税税制弊端凸显。“最大问题就是重复征税。”中国社科院财贸所财政研究室主任杨志勇说。

知情人士透露,“增值税法草案并没有按计划在 2010 年底进行审议,目前还在征求意见阶段,之后还要根据征求意见进行修改”。

形式上的全覆盖

上述知情人士透露,增值税立法延后的一个重要原因是如何确定增值税新的分成比例。

一位业内人士指出,营业税目前是地方第一大税种,而增值税则是中央和地方按 75:25 比例分账。增值税扩围改革意味着取消地方第一大税种,增加了分享税份额。

据国税总局一位官员透露,取消营业税后,对增值税的分成比例肯定会照顾到地方,分成部分不会低于地方原有营业税收入。

上述业内人士进一步指出,目前增值税法还在对地方政府广泛征求意见。一些地方,尤其是中西部省份对营业税并入增值税会减少地方税收收入非常担心。一些地方政府建议增值税能否分步替代营业税,给地方一个缓冲的时间。

据国税总局人士认为,增值税扩围在初期可能无法全覆盖营业税,但立法应坚持立法与改革同步推进的原则,从形式上取消营业税,实现对所有货物和劳务统一征收增值税。

目前财政部、国税总局和国务院法制办等部门认为,从形式上取消营业税对税制完善也有意义,有利于消除今后扩大征税范围的法律障碍,在立法中保留对某些现行服务业的简易征收办法。简易征收办法只对销售收入按一定税率征税,与目前营业税计税方法基本相同。

“一些服务业进入增值税范围后,征收办法和税率可能与原来营业税是一样的。”一位知情人士说。



两部委严查土地出让金去向 重点整治24个试点

本报记者 降蕴彰 北京报道

一次来势迅猛的农地整治正在展开。

本报从国土资源部获悉，在2010年12月28日成都地票“被叫停”两天后，《国务院关于严格规范城乡建设用地增减挂钩试点切实做好农村土地整治的通知》就下发至各地。

按照《通知》要求，本次整治重点主要集中在24个城乡建设用地增减挂钩试点省份，而清查土地出让金的去向是其中的一项重要内容。

知情人士透露，目前24个试点已经开始进入“自查”、“清理”阶段，春节过后，国土部联合财政部将在此基础上开展更严格更深入的专项检查。



各地在推进城乡统筹发展过程中，非粮化土地使用占全部规模化经营土地近70% CFP/供图

重点检查24个试点

2006年4月，山东、天津、江苏、湖北、四川等5省市被国土部列为城乡建设用地增减挂钩首批试点。2008、2009年国土部又分别批准了19省份加入增减挂钩试点。至此经获批的城乡建设用地增减挂钩试点省份扩增至24个。

城乡建设用地增减挂钩是指依据土地利用总体规划，如果农村建设用地地块被整理复垦为耕地(即拆旧地块)，城镇可对应增加相应面积的建设用地(即建新地块)。

国土部推行“增减挂钩”试点的依据是2004年国务院颁发的《关于深化改革严格土地管理的决定》，按照中央提出的“鼓励农村建设用地整理，城镇建设用地增加要与农村建设用地减少相挂钩”，国土部在批准“增减挂钩”试点的同时，还出台了一系列配套政策。

对于获批的试点省份来说，最为重要的是，在2008年底，国家4万亿经济刺激方案出台之后，国土部适时加大了城乡建设用地增减挂钩周转指标，使得所有“增减挂钩”试点省份都大获益处。

正是由于加大了用地指标，从2009年开始，几乎在所有的试点省份，都打着城乡统筹、新农村建设、旧村改造、小城镇化等各种旗号，推出“村改社”、“宅基地换楼房”、“土地换社保”、“集中居住”等各种政策，出现了规模浩大的拆村迁居运动，到去年，更是达到高潮。

在山东诸城市，市政府取消了行政村编制，把1249个村合并为208个农村社区，当地有多达70万的农民被计划搬迁进“社区小区”。像诸城这样的“拆村并居”，几乎在全国每个“增减挂钩”试点省市都或者已经发生，或者正在被计划。

去年两会期间，中央农村工作领导小组副组长、办公室主任陈锡文表示，在这场让农民上楼运动的背后，实质是把农村建设用地倒过来给城镇用，弄得村庄稀里哗啦，如不有效遏制，“恐怕要出大事！”

当时，九三学社向中央提交的一份提案中称，各地在推进城乡统筹发展过程中，非粮化土地使用占全部规模化经营土地近70%。

提案还反映，在“增减挂钩”中，有的农民每亩被用做建设用地指标的农地可得到8万-10万元的补偿，但这些建设用地往往每亩可拍卖数百万元甚至更高。

陈锡文对“增减挂钩”试点的激烈批评引起很多两会代表的关注。两会之后，国土部派出9个调研组，对24个“增减挂钩”试点省份进行了深入调研。

据国土部人士透露，调研中，发现很多试点都存在地方在批准试点之外擅自开展挂钩，以及违反规定跨县域调剂使用周转指标等问题。国土部人士称，在去年11月10日温家宝总理主持的国务院常务会议上，正是因为“增减挂钩”试点出现的上述一系列问题，会议才特别强调，要重点整治24个城乡建设用地“增减挂钩”试点。在此次下发的《通知》中也再次重申，将整治重点主要集中在24个“增减挂钩”试点省份。

严查土地出让金去向

国土资源部公开数据显示，“十一五”期间，我国共批准新增建设用地3300多万亩，土地出让收入高达7万多亿元。

2008年全国土地出让总收入为9600多亿元，2009年就猛升至1.59万亿元，同比增加63.4%；2010年更是高达2.7万亿元，同比增逾70.4%。

土地出让收入每年都在猛增，如此高的土地财政收入属于政府财政预算外收入，这笔钱都用到哪里去了？

2009年，国家审计署对河北、辽宁、吉林、江苏等11个省区2007年至2008年土地专项资金进行了审计抽查，发现有12个市欠征土地出让收入323.26亿元，有11个市的674.81亿元土地出让收入未按规定纳入基金预算管理，占征收总额的20.1%。

在审计署抽查的上述11个省区中，有9个属于“增减挂钩”试点省份。虽然不足以说明试点全貌，但还是让很多人震惊。前述国土部人士给本报的说法是，审计署公布的结果只是冰山一角，每个试点的土地出让金数字其实是个谜！

按照去年底国务院下发《通知》的要求，清查各试点的土地出让金去向是其中的一项重要内容。但这位国土部内部人士并不看好清查结果。他称，通常试点的地方政府一般都有三个账本，一本账给国家看，一本账给人大看，一本账留给自己。“地方政府应付检查的方法很灵活。”

国务院发展研究中心副主任韩俊也一直试图把土地出让金的去向搞清楚。他去过很多地方搞调研，可几乎所有的地方政府都回避这个敏感的问题。“卖地卖了多少钱是一清二楚的，但是如果问把卖地的钱干什么去了，很多地方不愿意告诉你。”

不过，他还是掌握了一些重要数字。韩俊称，地方政府现在财政预算收入里面有60%是来自卖农地的钱，而地方政府对征地之后土地增值的收益分配情况是——投资者拿到40%-50%，城市政府再拿一部分之后，留给农民的只有5%。

韩俊感叹，这样发展的结果不是政府所倡导的工业反哺农业，城市支持农村，其实是农业、农村来贴补城市。

近千亿土地使用费闲置 国土部拟放松管制

本报记者 宋尧 北京报道

每年千亿规模的一笔土地使用费，却因找不到落实项目和缺乏流转机制而在部分地区被闲置。

本报获悉，在1月7日全国国土资源工作会议的讨论中，包括上海在内的多个省市国土资源部门，都对新增建设用地有偿使用费(以下简称新增土地使用费)的闲置提出了意见。这笔被规定专项用于基本农田建设和保护、土地整理、耕地开发等开支的费用，在上海等后备耕地资源稀缺的地区因找不到落实项目而被闲置，规模已超过百亿。

根据财政部的资料，仅2009年一年，全国市县人民政府缴纳的新增建设用地土地有偿使用费便达923.11亿元，而这笔资金在全国不同地区的使用效率也存在极大的差异。

在当天会议上，该问题得到了国土资源部部长徐绍史的口头批示，称新增土地使用费条款的某些规定“已经不适应形势”，并要求下属司局对该问题开展调研，目前调研工作正在进行当中。

分配不均

据与会人士透露，尽管部分国土建设事业也缺乏资金，但新增土地使用费这笔钱却很少有地方政府申报使用。“因为已经没地可补了。”上海市国土部门的相关官员称，上海目前在补充耕地、农村耕地整理方面的潜力有限，已经多年未能耕地占补平衡，但地价却又位居全国前列，因此新增土地使用费的缴纳数额也非常大，但却不得不接受被闲置的命运。

同样的情况在其他省区也有存在，湖北省国土资源厅的官员也表示，该省目前可供开展耕地补充的后备资源仅几百万亩，而且多处于水源缺乏，条件恶劣的区域，开展土地整治难度极大，因此市县政府也多不愿意主动开展工作，资金闲置的情况也比较严重。

但在西北部分区域，情况却截然不同。本报记者在宁夏红寺堡地区采访时，当地国土资源局工作人员曾告诉记者，尽管该区多年来重新开发整理了大批耕地，但在向省级政府申请使用新增土地使用费时却困难重重。“原因是我们的城镇扩张几乎没有占用过耕地，新增土地使用费的缴纳也非常少，因此自治区认为这笔费用应该优先提供给那些缴纳比例比较大的市县。”

国土资源部官员对本报记者表示，尽管新增土地使用费从1999年便开始征收，但出现此类使用不平均、效率不一的问题则是从近些年来才开始显现出来。中央层面加大了土地整治的力度，但立项的大工程多位于西部或者东北等后备耕地资源充足的地区，导致“东部有钱没项目，西部有项目没钱”，资金使用不均衡。

在财政部、国土部2010年5月份公布的新一批农村土地整治示范项目中，10个示范省份多位于东北及中西部地区。但在所需的560亿元项目资金方面，却是遵循中央及地方1:1的比例分配。

> 仅2009年一年，全国市县人民政府缴纳的新增建设用地土地有偿使用费便达923.11亿元，这笔资金在不同地区的使用效率也存在极大差异

国土资源部官员称，类似的现象不仅在新增土地使用费上存在，在其他一些规定要被“反哺”到耕地开发与整治方面的税费，比如耕地占用税、耕地开垦费、土地出让金中提取的农业开发资金上，均有这类使用不均衡的情况。

差距扩大

事实上，最初在新增土地使用费的制度设计上，也曾有过区域流转方面的考虑。

根据现有规定，新增建设用地有偿使用费按照3:7的比例由中央政府及各省份政府分成，而缴纳的主体则是各市县人民政府。当初这样的设计原因，也是考虑到了资金在全国及省区内的调配问题。

但这样的规定对于区域面积极小的直辖市尤其是北京和上海来说，几乎没多大的意义。与此同时，该项费用在征收之初只是一笔微乎其微的小额税费，直到2006年状况才有所改观。

2006年11月，财政部、国土资源部、中国人民银行联合发文《关于调整新增建设用地土地有偿使用费政策等问题的通知》，将各个等级的征收标准在原有基础上提高1倍。同时，审计署、财政部、国土资源部等还进行了专项检查，对此前普遍存在的地方政府逃避缴纳，或者转嫁缴纳对象等现象进行了纠正。

根据国土资源部财务司的一份资料，从1999年至2005年，中央共收取新增建设用地土地有偿使用费400多亿元。但在提高征收标准之后的2009年，市县人民政府缴纳的新增建设用地土地有偿使用费便达到了923.11亿元，其中上缴中央财政274.94亿元，上缴省级财政的达到了648.17亿元。

而在增长的过程中，东部地区的增长速度却远超过西部地区，这主要归因于征收主体及基准地价的不同。东部地区，尤其是北京、上海等地无疑是土地等级最高的区域，而西部则相对低廉。因此在随后的几年里，东部地区新增建设用地土地有偿使用费猛涨，上海等地的资金大笔闲置现象开始出现。

尽管对于盘活这笔闲置资金的重要已经得到中央及地方政府的关注，但未来的调整方向却尚在研究中。

在此次会议上提出资金闲置问题的上海，自然希望将盘活后的资金用于本地建设，上海规划和国土资源管理局官员称，目前对该项资金使用的规定过于严格，应当适当放松。

用地之苦

上接02版

按照西安市发改委一位官员的说法，“十一五”的土地在前两年已经用完，借用“十二五”的土地搞建设，支撑不了西安市经济的快速发展。

据了解，与西安有着同样想法的地方政府并不在少数。

2010年，作为“十一五”规划和《1997-2010年全国土地利用总体规划纲要》执行的收官之年，用地冲动与用地指标之间的矛盾开始凸显出来。而2008年“四万亿”投资刺激了地方政府投资，更是让这个冲突到了一个新的阶段。

夹在中央部委和地方政府之间的地方国土部门官员，将2010年称为“有史以来最苦的一年”。但是，地方国土部门的叫苦并不能阻挡国土资源部对违规用地卓有成效的查处，近三年来土地违法用地案件总数、面积和占用耕地面积平均下降12%、24%和27%。

差别化供地

每年一度的全国国土资源工作会议，都会成为担着压力的地方国土资源厅局官员的诉苦大会，1月7日举行的2010年工作会议也不例外。

“从事国土工作这么多年来，去年的压力是最大的。”中部某省国土厅官员的这番话，据说也让其他省市国土厅局官员深有感触。这位官员开玩笑称，国土资源局长已经成为网络评比十大高危职位的第一名，“国土部门太难做了”。

与会的另一位西部省份国土厅官员则表示，许多地方政府都在喊跨越式发展，市县一冲动，国土部门就被动，“国土部门难以满足土地的跨越式发展，而且许多国土领域的专项资金说挪用就挪用。”

用另一位与会官员的话来说，因为投资周期的影响，“四万亿”及其他一些工程投资的用地需求高峰推迟至2010年左右才到来。尽管国土资源部2010年扩大了土地督察范围，使得当年土地违法现象并未失控，但处于地方政府及国土资源部之间的地方国土部门，压力却因此陡增，尤其是最近一轮又一轮的土地违法清查和问责约谈。

当然，诉苦并不是重点。面对制定中的“十二五”规划及各级《2006-2020年土地利用规划纲要》，各种争取地方用地指标和政策的建议也被地方国土官员频繁提及，差别化、地方化的用地政策成为主流意见。

新疆国土厅官员认为，西部地区尤其是西北的国有未利用地非常多，比如新疆就有95%的后备土地资源属国有未利用地，都是戈壁沙漠之类的。“使用这些地根本不会影响到耕地保护，是不是可以放松一下？”

四川省国土厅官员则建议，对四川这样的新兴发展地区，应该将建设用地指标与该地区实际发生的合理固定资产投资总规模和城镇化率的增量挂钩，在年终进行核算确认使用量，“能不能给一定的弹性指标，比如20%-30%的上下浮动比例，作为控制参考。”

上海市国土局官员也提出，目前耕地保护的方式应该有所调整，从单纯地数量保护向质量保护转移，“上海已经多年没能完成耕地占补平衡任务，而辖区内的耕地后备资源也几乎全部耗尽”。

该官员还表示，用地政策应该差别化，比如限制低密度建筑。上海有一个保护区，周边有零星地块可供开发，但不适宜建高层，因为目前政策还是限制低密度项目，因此一直被闲置着。

针对各地理由充分的差别化用地指标管理建议，国土资源部有官员表示，将推进计划指标的差别化和精细化管理，通过改革试点，争取尽量解决各地的用地矛盾。

用地指标“荒”？

近两年，宁波等经济发达地区的不少企业正在向苏北和安徽转移，除了有产业转移的因素，宁波当地官员认为，最大的原因是宁波再难以提供有竞争力的土地支持，因为宁波市的十一五规划建设用地指标早就用完了。

宁波市外贸局的一位官员对记者表示，“他们能提供零地价，减免6年企业所得税等政策，我们根本提供不了。”

东部地区如此，发展起步晚的西部地区也开始面对用地难题，宁夏自治区的用地指标紧张转折点也在两年前。“十一五”上半段该区用地不怎么紧张。不过到了2010年，尽管国土资源部追加了两次指标投放，到年底宁夏的地依旧不够用。

这股用地指标“荒”在2010年达到了最高点，“十一五”的收尾与“十二五”的开局是压力巨大的原因之一，各地不同程度地积累起了土地供需的不平衡。

上世纪80年代以来，中国已开展了两轮土地利用总体规划，初步形成了从国家至乡(镇)五级规划体系。目前依然生效的是1997年编制的《全国土地利用总体规划纲要(1997-2010年)》。该规划目前也到了需要重新编制的时间点。

以西部为例，当地1997年编制的土地利用规划现在看来相对保守了。本报了解到，西安市在2003年就把2010年以前的建设预留用地指标全部用完了，由于实际耕地保有量和基本农田保护面积都已经低于规划确定的目标，现在一用地就不符合规划了，这给各地落实项目带来困难，只能寄望于尽快评审通过新一轮土地利用总体规划大纲。

事实上，一些地方现行规划确定的农用地规模均已用完，各类建设项目报批用地，很多超出现行规划范围，且其中有超过70%的用地涉及占用基本农田，因此用地报批难度较大。

另一方面，2008年启动的四万亿投资计划更让这种土地供需加大了压力。

“项目立了项不等于可以开工占地，即便开了工，对于大型项目而言，土地的批复也是分阶段的。”一位国土资源部官员这样解释。结果，矛盾则被逐步累积到了2010年。

尽管用地紧张的局面不减，但有意见也认为，土地指标不够这样的说法并不准确。东部省份的一位国土系统的官员曾对本报说，一些负责招商引资的基层政府太急：一是提前透支今后几年的指标，显得用地节奏越来越紧；二是条线政府(包括土储、环保、规划、城建等部门)把关的供地程序时间太长。

国土资源部官员曾批评有的地方政府规划和计划管理手段比较落后。“拿点土地指标就撒胡椒面，搞人人有份，都给照顾。这样用地指标不就变成粗放管理了吗？”正因为如此，国土资源部2010年对有些地方就没给指标，国土资源部主张先拿项目出来，土地指标跟着项目走，有项目才可能批指标。

土地供需

当然，在一些地方认为土地不够用的背景下，全国也有一些地区出现项目用地征而未用的现象。

据了解，仅仅在房地产领域，国土资源部在2010年3月到7月进行的一次房地产专项整治中，便在全国范围内清理出闲置土地2851宗，共涉及16.95万亩土地。

但一些地方政府的官员认为必须考虑到工程期的影响。“东北的工程期能跟海南一样吗？”一位辽宁国土系统的官员解释道，由于严寒等等原因，东北的工程施工期一年一般也就八个月，如果遇到一些项目审批滞后等原因，很可能导致项目长达半年乃至一年以上的“征而未用”。该官员建议，部里对“征而未用”的处理也要区别对待。

事实上，一些目前已经消耗完“十一五”规划用地指标的地方，寄希望于“十二五”的到来改变困境。但“十二五”规划的制定肯定要防范蜂拥用地的状况。

国土资源部部长徐绍史日前表示：“中央要求在‘十二五’开局之年要防止盲目铺摊子、上项目，但各地加快发展势头强劲，用地需求将明显增加，土地供需矛盾十分突出。”

其实，围绕着“十二五”规划及《2006-2020年土地利用规划》的编制，地方政府已经对用地指标产生了新一轮的渴求。

上海浦东新区一位官员称，到2020年，浦东的规划建设区按12年算每年可用的土地是11.3平方公里，但在新区2009年就使用了14平方公里，超出平均可用面积约3平方公里。

而“十二五”期间海南要上的建设项目所需要的新增建设用地量将达44万亩，根据土地利用总体规划，今后海南可用的全部建设用地总指标只有65万亩。

国土资源部一位官员表示，将继续推进审批制度改革的内容，并计划选择部分报国务院批准用地的城市开展试点，继续改进单独选址建设项目用地审批。除了具体措施之外，国土资源部部长徐绍史在全国国土资源工作会议上再次强调，在耕地保护方面将“坚守红线、毫不动摇”。

(本报实习记者范阳、吴海珊对此文亦有贡献)

24万亿央企资产重构路线图 新掌门王勇点化"国家队"

本报记者 康怡 北京报道

下一个五年，中国国有企业改革将呈现出怎样的路径？

在已经结束的2010年度央企负责人会议上，国资委"新掌门"王勇开始为盘踞着24万亿国有资产的央企"国家队"未来5年的发展方向指路，他设想中的"十二五"规划将是以深化企业改革为支点，更突出强调"做强做优"。

与此同时，包括央企在内的国有大企业未来5年也将迎来一番整体上市的高潮。

此外，虽然国有经济战线拉得太宽的问题在国资委内部也得到承认，但此时仍看不到收缩国有经济战线的明确信号。

为此，业内专家提出，下一步的国有经济改革，一定要设立时间表。改革的时间表可以是，在"十二五"期间，央企的战略性调整和改组全部完成，国有资本的分布显著收缩，绝大部分企业实现混合性股权多元化或者法人整体上市，并且建立完备的董事会制度。

央企做优做强

对于国资委来说，提出做优做强的目标，这是首次。此前，国资委为央企定调的目标一直是做大做强。在"做大"这个目标上，央企的成绩也可谓是斐然，进入世界500强的央企从2003年的6家增加到2010年的30家。

不过剥开华丽的数字背后，这些"巨无霸"却面临着较弱的国际竞争力，没有叫得响的国际品牌，没有过硬的技术研发能力，也没有拿得出手的自主知识产权等诸多问题。

正是这些让央企在国际竞争中陷入一个尴尬的境地，那就是"大而不强"。

对于"十二五"做优做强新目标的提出，王勇解释说："主业突出，公司治理良好；拥有自主知识产权的核心技术和国际知名品牌；具有较强的国际化经营能力和水平；在国际同行业中综合指标处于先进水平，形象良好，有较强的影响力。"

他也表示，"要实现这一目标，必须把着力点始终放在做优做强，提升综合素质和主业核心竞争力上，切不可盲目地追求规模扩张。"

与此同时，他还为央企在"十二五"期间提出了具体的战略要求，要求央企重点实施战略转型、科技创新、国际化经营、人才强企、和谐发展等。

> 未来五年央企在从做大到做强的过程中，有诸多"硬骨头"需要啃，其一便是研发能力的提高

一位资深国资专家指出，未来五年央企在从做大到做强的过程中，有诸多"硬骨头"需要啃，其一便是研发能力的提高。

王勇也曾经表示，目前中央企业普遍面临自主创新能力不强，研发投入、研发能力和水平与跨国公司相比有很大差距的问题。重要产业对外技术依赖度比较高，不少核心关键技术还受制于人，创新型人才比较缺乏，科技创新尚未成为中央企业发展的支撑力量。

上述国资专家提出担忧。"中央企业作为技术创新的主体，在观点、认识、体制、机制和管理等方面都还有很多障碍。"

"就拿研发投入来说，国际上大企业的研发投入一般占到销售收入的5%，央企经过这么多年的发展，2009年年底，这一比例也才达到2.1%。"他说。

此外，他还指出，目前很多央企都热衷于依靠关系挖掘稀缺资源，依靠金融、地产等热门的投资领域，或者是依靠技术引进来实现规模扩张，这些远远比依靠技术创新要容易得多；再加上国资委的考核机制现在主要是对当期的盈利状况进行考核，而巨额研发投资在当期都是很难带来经济效益的。

"这些机制、体制、观点等问题不解决，5年、甚至10年的时间央企也难真正解决自主创新这个问题。"他说。

大企业整体上市

对于国有大企业来说，未来5年，或将成为他们实现整体上市的一个高峰期。

相对于"十一五"期间以国有中小企业的改革为重点的改革方向而言，下一个5年中国面对的将是国有大型企业的改革。

对象不同，改革的路径也不同。国资委副主任邵宁此前曾表示，在中国现实的国情条件下、在国有大企业改革的现阶段上，已经不能够再简单地沿用前些年国有中小企业改革的办法，把这些大企业简单地退给别人。

"改革的方式需要一个转变，这就是在国有体制下，依托资本市场对这些企业直接进行市场化改造，通过上市实现公众公司改革。"他说。

他进一步解释说，"具体地讲，直接依托资本市场对国有大企业进行公众公司改革，就是国资委这几年在积极推进整体上市工作。"

在此次的央企负责人会议以及全国国有资产监督管理会议上，王勇也对这一目标进行了重申。

他说，2011年首先要加快公司制股份制改革步伐。鼓励央企进行不留存续资产的整体上市；主业资产已经整体上市的，通过多种途径实施集团层面整体上市，同时他还表示继续推动和支持符合条件的大型国企整体上市或实现主营业务整体上市。

对于涉及国家安全和国家经济命脉、必须采取国有独资形式的企业，国资委要求进行公司制改革，而对其他行业和领域的央企，要积极引进各类投资者，实现产权多元化。

上述国资专家特别指出，未来五年也不能将搞好国有企业的希望全部寄托在整体上市上，整体上市的目的是帮助促进公司治理结构完善和经营机制转换，除了整体上市这一途径外，也应尽可能在集团层面实现国有资本、集体资本和非公有资本等参股的混合所有制企业。

国有经济：收缩战线

对于中国经济，以大型国有企业为代表的国有经济在下一个5年又将扮演什么样的角色？

国务院发展研究中心企业所副所长张文魁曾经表示，新一轮国有经济改革，应该在5年内，重启民营化，显著收缩国有经济战线，实现多数国有大公司大集团的股权多元化或法人整体上市。

国有经济战线拉得太宽的问题在国资委内部也得到承认。在年底的央企负责人会议上，王勇也坦言，目前中央企业在改革发展中还存在一些不可忽视的问题。"国有资本分布面仍然过宽、过散，有进有退，合理流动的机制尚不健全。"王勇表示。

国资委研究中心主任李保民曾透露："以中央企业为例，在国民经济的95个大类行业中中央三级以上企业涉足86个，仅仅集团总公司的话没有那么多，行业分布面达到90%，国有资本集中度仍然处于较低水平，垄断和集约化程度当前的主要矛盾到底是什么，是垄断过度还是集约化程度不够，这是我们要认真分析的。"

数据也显示，目前仍有约2/3的国有企业、40%的国有资产分布在一般生产加工行业和商贸服务及其他行业。

不过，对于上述"过宽、过散"等问题的解决途径，在央企的"十二五"规划中，并没有一幅清晰的路线图。目前在国有资本分布的哪些领域该退，怎么退，退给谁？上述问题并未得到解决。

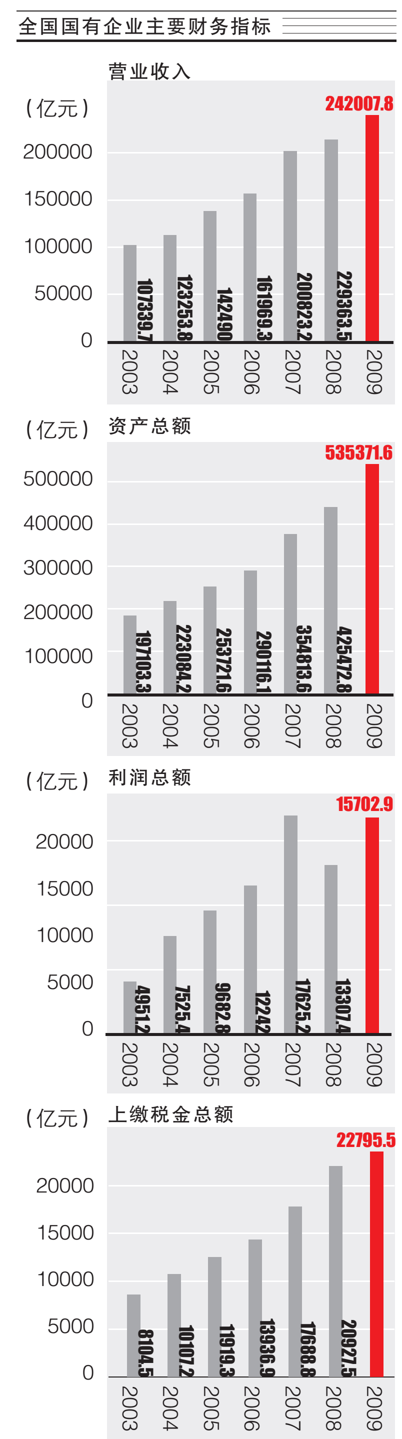
即便是被外界寄予厚望的竞争领域的放开，在未来5年国有企业的改革蓝图中，也没有看到相关退出的迹象。

目前的情形是，地方层面市县两级基本上退出了，省一级还没有完全退到位，在中央企业层面，一些不重要的行业和不重要的企业也没有完全退到位。退出，也将是未来5年国企改革面临的另外一个难啃的"硬骨头"。

"目前国有企业退出成本越来越大，一方面是职工的安置费用，还有企业债务，筹措的难度也越来越大，因此现在中央企业在退出中面临着巨大的资金压力和稳定压力。"上述国资专家表示。

张文魁表示，国有资本从那些不具备战略意义的企业退出，操作时可能出现很多问题甚至可能引发不稳定事件，但实际上这方面已经有非常成熟的政策法规体系和具体操作经验，只要下定决心，给足优惠，仍然可以在未来5年取得很大成绩。如果一拖再拖，拖到国有经济再次陷入困境，改革的成本会更高，所需要的优惠会更多。

为此，他指出，下一步的国有经济改革，一定要设立时间表。改革的时间表可以是，在"十二五"期间，央企的战略性调整和改组全部完成，国有资本的分布显著收缩，绝大部分企业实现混合性股权多元化或者法人整体上市，并且建立完备的董事会制度。



资料来源：国资委网站



利率市场化冲击第一波 债市、超短融急先锋

本报记者 程志云 北京报道

全国政协委员、北京银行董事长闫冰竹正在密切关注"利率市场化对中小银行冲击"，这也是他计划中2011年两会上的提案之一。闫冰竹观察着近期央行关于加速利率市场化进程的各种微妙表态，而未来相关的政策出台将给他的工作带来真正的挑战。

不过，不少专家以及央行内部人士更倾向于，推进利率市场化将会是5-10年的渐进的、反复论证过程，短时间内全面放开存款利率上浮或者贷款利率下浮并不现实。

眼下，对于商业银行而言，债市扩容正带来利率市场化的第一波冲击。尤其是随着超短期融资券、私募债券等债市新产品的不断推出，企业（尤其是大企业）融资的选择权和利率议价能力正在不断增加，正在蚕食商业银行的息差业务。

债市大动作

去年12月21日，中国银行间市场交易商协会首批注册发行的共2100亿元超短期融资券面世。其中铁道部、中国石油天然气集团以及中国石油化工股份有限公司分别获准注册发行800亿元、1000亿元和300亿元的超短期融资券。

不过，超短期融资券的出台尽管获得企业的好评，对于银行而言则是真正的坏消息。

到目前为止，短期融资券替代了约2万亿的银行公司贷款。理论上讲，超短期融资券的利息相比同期限的银行贷款利率要低2%-3%，即便加上发行费用在内也远低于银行贷款。

一位商业银行投行部人士告诉记者，由于发行程序简便、灵活，这是大势所趋。发行人可以直接面向机构投资者，并根据市场需求设计超短期融资券的期限、利率等。

据悉，由于超短期融资券的发行人均为信用级别特别高、二级市场流动性好的大型央企，投资人都愿接受，央行进行货币政策调控时，可以通过购买超短期融资券，调控市场利率。

除了超短融之外，另一个债市大动作是央行、发改委、银监会等监管部门正在酝酿一统债券市场。

据悉，有关部委达成的债券统一大市场框架在三个方面取得突破，一是各类机构可自由在两个市场交易，二是交易品种可自主选择在两个交易所挂牌，三是统一登记、结算等后台服务。

急进还是渐进

和债市的扩容、整合相对应的是央行在最近一个月里多次表态要提速利率市场化进程。不过业内人士对于利率市场化的政策路径选择上还是有颇多争议。

2010年12月17日，央行行长周小川在参加《财经》年会时作了"稳步推进利率市场化"的主题演讲，指出利率市场化是宏观调控的需要，下一步要根据"十二五"规划的要求，有规划、有步骤、坚定不移地推动利率市场化，并给出了八项具体安排，包括选择具有硬约束的金融机构试点、逐步放开替代性金融产品的价格等。

> 对于商业银行而言，债市扩容正带来利率市场化的第一波冲击

12天之后，央行调查统计司司长盛松成在央行网站上发文指出，央行的货币政策应始终重视价格总水平的稳定，并呼吁加快利率市场化步伐，继续按照"先长期、大额，后短期、小额"的思路推进存贷款利率市场化。在贷款利率基本由市场决定的情况下，可允许存款利率向上浮动一定幅度。存款利率上浮可首先在具备了财务硬约束条件的金融机构中试点，逐步将加息预期转变为市场定价。

主张渐进式改革的声音则更多，即一方面大规模扩容债市，另一方面逐步放开存款利率上限和贷款下限；一方面政策引导并不断看银行和企业在改革过程中的反应，另一方面通过效率更高的债券市场倒逼，逐步实现商业银行利率市场化改革。

而中金公司发布报告称，利率市场化将是一个循序渐进的过程，需要5~10年来完成。在贷款额度受限、流动性收紧的情况下不适宜在2011年提高存款利率上限，2011年合理的一步是取消贷款利率下限。该报告同时指出，周小川将金融机构按是否具有财务硬约束分类，同时建议采取不同的利率市场化节奏，但应意识到很难控制资金在两类机构之间的流动，因此分类实施利率市场化的效果可能不尽如人意。

利率市场化来了，实际上已经有诸多商业银行（尤其是中小银行）感到了压力。

一位股份制商业银行公司部人士告诉记者，短期商业票据一旦放开，对银行大客户流动资金贷款的冲击就在眼前。"它的利率低于贷款2%-3%，发行速度又快，如果我们投行业务不跟上，很可能一些客户就流失掉了。"他说。

中金公司报告显示，目前最优惠公司贷款利率和AAA级债券收益率之间的利差大约为110个基点。人民币公司贷款中约有25.5%享受利率下浮，预计取消利率下限将降低上市银行总体贷款收益约20个基点。不过，该报告强调这种负面影响可以由三次对称性加息抵消。

除了对商业银行带来困难之外，对于其监管者利率市场化同样也带来了监管方式的挑战。中信证券一份研究报告指出，利率市场化会加剧银行的信贷风险，危及银行的资产质量，包括促涨房地产和证券业资产泡沫。一位业内人士指出，国内2009年为了应对金融危机同样取消了信贷额度控制，由于净息差出现下滑，多数银行都采取了以量补价的行为，以至于贷款出现天量增长。这在利率市场化过程中同样需要警惕。



2011，中美再定位

本报记者 张斐斐 北京报道

这将是一场吸引全球关注目光的首脑峰会。1月18日至21日，中国国家主席将对美国展开正式国事访问，迎接他的是白宫南草坪21响礼炮，椭圆型办公室火炉边的一把躺椅，和玫瑰园中世界媒体的闪光镜头。

但在两位领导人微笑握手的背后是中美关系在2010年的曲折发展。从对台军售到南海争端再到半岛危机，从人民币汇率到贸易摩擦再到知识产权与政府采购，双边在经济与战略领域均面临了巨大挑战。

年末平静下来的半岛局势营造了适时的会谈气氛。按照惯例，中国访问之前继续在关键议题上示好，美国则加紧在国内公众前展现强硬。

1月14日，人民币对美元中间价报收6.5896，再创汇改以来新高；虽然没有正式公布，胡锦涛主席出访的“史上最大的代表团”的背后想必也是相当有诚意的大额订单。

近日，美国财政部长盖特纳在约翰·霍普金斯大学发表演讲时称，中国仍然紧密管理汇率水平，限制资本流动，这使得人民币汇率被严重低估。他并称，只要中国在人民币汇率问题上做出让步，美国愿让中国购进更多美国高科技产品，享受与其他国家相同的市场经济待遇。

认知差异

在最近的一次双边军事交流当中，中国国防部长梁光烈试图说服他的美国朋友盖茨不用担心中国的军事现代化，但戏剧性曝光的中国第四代战机也许仍然使他相信，中国开始有能力挑战美国军力。

当然，这种认知上的差异反映在民众身上则更显有趣。根据皮尤研究中心在美国民众当中的调查结果，有47%的民众认为中国已经成为世界上最强大的经济实力，只有31%的人认为，美国还是全球经济老大。而中国《环球时报》的调查结果则显示，仅有12%的受访者认为，中国已经成为了一个超级大国。

一个势弱的美国与一个正在崛起的中国，当双方的国内经济都面临严峻挑战时，都似乎怀着戒备的眼光观察着彼此，这个世界也因此展现出不同的格局。

美国欧亚集团总裁Ian Bremmer博士表示，世界正在进入一个G0阶段，这意味着各国更关注国内的经济议题，没有国家愿意承担领导力的角色，国际社会很难就经济、贸易、气候变化等议题达成共识。虽然中美关系是这一体系当中最重要的双边关系，但是当国内经济问题成为双方政府的主要关切时，冲突不可避免。

“对于美国来说，这个问题可能更加严重，面临着近10%的失业率，汇率、知识产权、自主创新将继续成为困扰中美关系的主要问题，而这些问题不可能通过一次访问就得到解决。”Ian Bremmer说。

美国卡内基国际和平基金会副总裁Douglas Paal表示，虽然目前中美关系各方面看起来还不错，但也许最困难的是这种趋势能否在中美首脑会晤之后得以幸存。

“这两年间中美领导人见过七次了，但是这次国事访问并不比以往那样具有功能性，而是一场更具有全局、长远和战略意味的再定位之旅，”北京大学国际关系学院副院长王逸舟对本报说，“中国要保证不要挑战美国的战略地位，美国也要不去有意地围堵、遏制、封杀中国。”

“双方都必须进行选择，是继续合作还是走向对抗，”新加坡国立大学东亚研究所所长郑永年对本报表示，“中美2011年面临的最大风险就是中美在两国关系发展方向上做出错误的选择。其中任何一方选择错了，就会完全改变今后的世界权力格局。”

半岛变数

当然，随着美国将战略重心渐渐从中东转向亚洲，这个世界上最大的大洲成为了2010年中美关系最精彩故事的中心舞台。虽然2010年初中国-东盟自贸区的建立使得中国与南亚国家的关系更加巩固，但是南海的岛屿主权争端仍然是挥之不去的阴影。

> 在两位领导人微笑握手的背后是中美关系在2010年的曲折发展。从对台军售到南海争端再到半岛危机，从人民币汇率到贸易摩擦再到知识产权与政府采购，双边在经济与战略领域均面临了巨大挑战

2010年7月23日，美国国务卿希拉里出席东盟地区论坛区域安全对话表示，协助“南海争端”的和平解决“是美国国家利益所在”。当年8月11日，美国与越南历史上首次海上联合演练在南海展开，中美在南海问题上的紧张局势达到高潮。

王逸舟认为，中国应首先着力稳定周边形势。“周边就成为中国的力量之基，而不是麻烦之源”，而郑永年建议，中国应该尝试接受在多边框架内与东盟国家进行岛屿争端的谈判，“多边不见得能解决问题，但是最起码可以控制局势发展。”

不过在美国人看来，中国在南海问题上的反应过于激烈。Ian Bremmer表示，由于贸易、投资、市场等以及华人在当地商圈当中的影响力，中国在该地区的经济利益将会继续发展。

“我不认为美国的出现将会损害中国在该地区的发展，但是中国的军事扩张和给很多邻居带来的不安可能鼓励这些国家加强与华盛顿的军事联系，这种趋势也将继续。”

不过贯穿2010年整年的亚洲最大事件仍然是半岛危机。天安舰事件与延坪岛炮击后，半岛俨然已经成为世界大国的角力场。

Ian Bremmer认为，半岛问题是中美关系在2011年最大的一个变数。对于华盛顿来说，最重要的当然是朝鲜的行为。半岛最大的风险就是朝鲜在政权的交接过程可能出现的问题，但中国与美国似乎并没有建立起一个应急的协调机制。

对于这场危机的未来，Ian认为，美国希望中国能够公开支持其在半岛问题上的立场。在伊核问题上，美国已经建立起各国之间较强的制裁协调体系，美国希望在韩核问题上也能达成类似的国际合作。如果这一目标不能实现，中美之间可能会出现更多的摩擦，韩国与日本也将卷入其中。

在王逸舟看来，六方会谈或类似机制依然是一个解决的方式。“六方会谈在形式、主题方面可能会有一些充实和调整，现在阶段可以就军事紧张局面的缓释先谈起来，今后也可以变成一个常设机制，半岛不会燃起大火，小麻烦总会有的。中美的定位保持一个相向而行，半岛不会全面对抗。”王逸舟说。

“不平衡”之战

与美国“重返亚洲”战略相平行的是中美在经济领域当中的纷争。在世界经济不平衡的大结论之下，中美做出了完全不同的解释逻辑，而人民币的汇率问题成为争论焦点。

这场争论在2010年 9月29日达到顶峰。美国会众议院通过了《汇率改革促进公平贸易法案》，对所谓低估本币汇率的国家征收特别关税。目前该法案尚未在参院审议。

Ian Bremmer并不相信，这个提案能够真正变成法律。“我不相信以共和党为多数的众院有兴趣将该法案在负责协调两院立场的委员会通过。参议院可能对这个提案更感兴趣，但还需要几个星期来判断该法案对于金融与银行业委员会在利益上有多大的影响。”

“这个法案起码在今年不会在共和党占多数的众院当中获得足够的支持，另外，奥巴马总统暗地里也反对这项立法。”Ian Bremmer说。

在国际多边场合，人民币汇率也成为了发达国家与一部分新兴市场的攻击对象。这一斗争焦点在2010年下半年出现了转移，随着美国量化宽松政策的推动，G20首尔峰会用19:1的立场证明了世界对于美国的不满。但随着美国经济逐渐复苏，分析普遍预测美联储不会祭出第三轮量化宽松政策，人民币汇率问题或又将成为2011年国际会谈当中讨论的焦点。

巴西财政部长吉多·曼特加很早就给中国提了一个醒。他近日在接受媒体采访时，称巴西正在准备预防本国货币雷亚尔进一步升值的新措施，并将在世界贸易组织和其他国际组织提出汇率操纵的问题。印度、阿根廷等多个新兴市场国家对汇率和贸易问题格外敏感。

但在商务部国际贸易经济合作研究院研究员梅新育看来，国际社会关注的焦点在2011年末又可能出现转移。

“2011年上半年应该能看到第二轮量化宽松按照计划执行完毕，年末和2012年上半年，美国可能收紧货币政策，由此可能会带动资本流动大部分的逆转，这样的话可能产生的结果就是，一些危机之前表现得比较好的新兴市场国家会陷入困境。”梅说。

另外，进入2011年，美国最近一直力邀日本加入TPP(太平洋战略经济伙伴关系协定)，有人担心会在经济方面也对中国形成一个合围之势。但郑永年对本报表示，TPP形成的是经济上的竞争，在这方面，中国在亚洲是有优势的。如果美国的竞争跟中国停留在经济的跑道上，中国根本就不用怕，最怕的就是美国想把中国拉入军事的跑道。

（本报实习记者 吴海珊 范洋对本文亦有贡献）

近期中美关系焦点

经贸

>>2010年1月28日 美国总统奥巴马向国会发表的国情咨文中表示，希望在未来5年把美国商品和服务出口额较2009年的1.57万亿美元水平提高一倍，以创造数百万个就业机会。

>>2010年10月15日，美国贸易代表办公室公告称，应美国钢铁工人联合会的申请，美方将按照《美国贸易法》第301条款，对中国政府所制定的一系列新能源政策和措施展开调查。

>>2010年11月17日，美中经济与安全审查委员会在提交美国国会的2010年度报告中指出，“美国对华贸易赤字拖累了美国经济的复苏”。

>>2010年12月15日 第21届中美商贸联委会(JCCT)在华盛顿结束，中方决定逐步恢复从美国进口牛肉，解除对美国爱达荷州、肯塔基州禽肉进口限制并承诺增加采购软件。

>>根据中国商务部网站公布的案件调查，2010年美国对华发起反倾销、反补贴的“双反”调查共有15个案件，比2009年的11个案件增长了36%。

对台军售

>>2010年1月29日美国总统奥巴马通知国会，计划向台湾销售64亿美元武器项目。3月初，军售案正式生效。这使得双方曾商定的一系列军事交流项目未能在年内实现。

>>2011年1月9日 美国国防部长罗伯特·盖茨一行于1月9日至12日访华。中国军事和国际关系专家认为，此访标志着因美对台军售而严重受损的中美军事关系开始回暖。

东北亚局势

>>2010年3月26日，韩国海军的“天安”号警戒舰因发生不明原因的爆炸事故而沉没。韩方调查认为是遭朝鲜鱼雷攻击而致。7月底至8月底，美国韩国两国在不到一个月的时间在韩国东部海域两次举大规模联合军事演习。

>>11月23日，朝韩延坪岛炮击事件爆发；11月28日到12月1日美国韩国举行联合军事演习。

>>12月3日 日本自卫队与美军开始在日本各军事基地以及周边海域空域举行为期8天的联合军事演习。韩国首次以观察员身份参加。

飞跃新高度

——记平安银行现金管理业务高速发展

使用现金管理服务的对公结算客户占比90%；
有效中小企业客户中使用现金管理服务的客户比例达92%；
网银借方交易笔数替代率达53.6%；
STP直通式付款交易成功率达到99%；
成功推出目前业内安全级别最高的企业网上银行PACA证书系统……

在平安银行全体员工的眼中，以上不仅仅是一系列鲜活的数字，而且是特别的记忆、里程碑式的跨越。

如果用“放大镜”细窥，可以更清晰地发现平安银行现金管理业务这一系列数字的丰富含义——

横向比，它是国内商业银行中现金管理业务指标的佼佼者。这说明，以敢于创新、善于创新著称的平安银行，其现金管理业务在国内金融界拥有举足轻重的“江湖地位”。

纵向比，平安银行现金管理业务在产品创新、服务创新、技术创新等诸方面，不断规范完善，正步入高速发展的“黄金时代”

增长不是偶然的，优异成绩背后，是战略与决策的成功、创新与平台的成果、理念与文化的成就。

近年来，平安银行依托先进的“R计划”现金管理业务体系和S-eBANK企业网上6S服务体系，在现金管理业务领域不断进行着令业界瞩目的探索和创新，并连续荣获由中国社会科学院金融研究所支付清算研究中心、中国电子商务协会、中国金融认证中心、中国证券市场研究设计中心(SEEC)等国内外权威专业机构和财经媒体评选的“最佳现金管理团队”、“最佳现金管理银行”、“最佳现金管理业务”、“最具成长性现金管理银行”、“最佳交易银行”和“亚洲银行竞争力排名·企业网上银行业务创新奖”等十余项大奖。

战略之转，决策之定，生于风起云涌之际。平安银行为什么能不断地收获雪白的浪花、不断地惊涛拍“岸”？

答案首先是两个字：战略。战略好比一种优良基因，决定了正确而科学的路径。它不仅在业务的起步阶段赢得了发展的先机，而且在快速扩张阶段赢得了竞争的优势。一个视野开放、国际化的决策层和经营团队对世界银行业发展趋势有着准确的宏观把握。准确的决策，来自于对国内金融市场变迁的清醒认识。平安银行成立之初就将企业现金管理业务列为优先发展的重点业务之一。坚持从市场需求出发的原则，深化市场调研和数据分析工作，不断进行现金管理业务新产品、新功能的研究与开发。

首先是全行统一认识。先后通过开研讨会等形式，花了一年多的时间，逐步让各区域、分行意识到现金管理业务的重要性。同时，深圳、上海等分行先试先行，起到示范效应，进而在各分行成了产品支持部，建立骨干队伍，并逐年加大考评权重，通过投入、考核、激励机制，引导公司业务团队和客户经理自觉开展现金管理业务。

其次是率先进行资源倾斜，播下星星火种。对现金管理业务实行专业化管理，进一步加大对现金管理业务的资源投入，强化业务管理。一批善于开拓市场又懂得如何防范风险的队伍也在实战中逐渐壮大。

细究平安银行现金管理业务增长的曲线，可以看到一个加速上升的时期。就是说，一飞冲天，是近两年完成的“惊人之举”。而这两年，正是国内国有银行、股份制商业银行、外资银行大举开发现金管理业务的时期。在全面竞争的战场上，平安银行靠什么赢得竞争的优势、成为市场的佼佼者？

撩开战略决策神秘面纱，我们看到的，是平安银行让同业叹服的创新平台。

技术创新上，平安银行集中了平安科技的技术力量，经过两年的开发，“R计划”现金管理系统和S-eBANK企业网上银行系统相继上线，提升了工作效率，降低了操作风险，让平安银行的现金管理业务插上了腾飞的翅膀。对此，平安银行指出，在网络经济时代，信息技术是现代商业银行业务创新与发展的基石。平安银行始终坚持科技立行，不断加大科技投入，与国内外大银行站在同一平台上展开平等竞争。

产品创新上，平安银行打开的，同样是一片灿烂的天空。现金管理的产品创新，是争夺业务市场份额不可或缺的武器。以客户为中心，以市场为导向，快速响应客户需求，通过高效便利的网上6S服务，为客户提供合适的现金管理服务，这是平安银行为企业提供现金管理业务最大的特色之一，同时也是“R计划”现金管理业务体系和S-ebank网上6S服务体系的核心理念。靠产品和服务来吸引客户，打动客户，留住客户。以创新之举，整合之力，成功引领了现金管理市场发展模式之变。随着商业银行不断丰富现金管理产品体系，提供给客户的选择也会越来越多。不久的将来，令人目不暇接的现金管理产品将会摆上超级市场的柜台，其中，迭出新品、创新无限、服务暖心的平安银行必将占据其中重要的一席。敏锐的平安银行人意识到，产品创新只有暂时的领先，没有永久的领先。目前现金管理产品同质性强，模仿周期非常快。在技术没有大的突破情况和国内环境没有大的变化下，会出现人有我有的情况。这种形势下，下一步如何走？

服务，服务，还是服务！创新，创新，还是创新！

平安银行现金管理业务的高速发展，更多是靠服务、靠员工的汗水换来的。在平安人眼中，服务和创新永无止境，没有最好，只有更好。他们认识到，现在现金管理业务虽然增速快，但离平安人自己的目标还有很长的路要走。

居安思危，居高思变。面向未来，平安银行将在自信中迈步，在发展中成熟，在竞争中强大！AD

编辑：黄小伟 E-mail:huangxiaowei@eeo.com.cn 美编：周一暄 2011.1.17



南科大的书院制模式吸引了众多考生　　CFP/供图

南科大自主招生：被默许的试验田？

本报记者 吴娓婷 廖杰华 深圳报道

过了这个冬天，南方科技大学将正式开学。

寒冬中的校区内，约有30多名工作人员上班，花园正在建设之中。与去年刚宣布自主招生的12月不同，目前校园内少了媒体的追逐，少了家长和学生的参观，空旷的校园显得有点冷清。

安静不代表没有动静。创校校长朱清时现在正组织一次“尽可能严谨的考试”，从1000名来自全国各地的学生中选拔30名入学；他正与相关人员讨论政府条例、理事会章程，等待深圳市政府通过；此外，对研究生招生权、博士学位授予权的申请，还需要他继续奋斗。

同样在悄然进行中的是国家推动教育体制改革的进程。1月12日，中国政府网全文公布国务院办公厅日前印发的《关于开展国家教育体制改革试点的通知》。国家教育体制改革领导小组办公室负责人表示，改革试点争取在办学体制改革上取得新突破，着力推进落实高等学校办学自主权。

这一天，南科大刚好开始向报名学生发放笔试通知。

从南科大当初高调宣称“去行政化”到去年12月开招生咨询会宣布自授学位，中央教育部门没有任何表态，没有批准，也没有叫停。南科大作为中国教育体制改革试点，其做出的改革似在默许之中。

如果3月1日能开学

接受本报专访时，朱清时措辞仍然谨慎，他总是说“如果3月1日南科大能顺利开学”。

如果3月1日南科大能顺利开学，存在于朱清时脑海里的南科大蓝图将成为现实。中国第一所自授学位的书院制高校，首批仅50名学生。学校由中科院院士张景中、中科院院士陈国良、著名物理学家陈应天、香港科大教授李泽湘、香港科大教授丁学良等领衔组织设计人文教育课程，实施全面教育体系。

> 从混文凭的角度看，南科大的存在是不合理的；但如果从文化和大学精神的传承而言，南科大是合理的

看得出来，朱清时目前已准备就绪。在他的办公室，柜子里锁着11名已录取学生的档案。南科大第一学期的课表已排出，贴在黑板上，有数学分析、线行代数、抽象代数等5门核心课程。

一个月前，朱清时和张景中、陈应天出题考了16名2010年报读中科大少年班落榜的学生，并委派权威的心理机构作测试。最后从中挑选了11名学生入学。朱清时说，其中有3名学生心理素质超强，他们沉得下心来做学问，别人想问题拐一个弯，他们能拐几个弯。

根据测试，南科大目前已逐步了解这批未进校学生的天赋。今后，南科大将为所有学生建立档案，“根据学生的天赋和后天发展情况，有目的地培养学生成才。”朱清时说。

当前发放的笔试通知面向全国高中推荐的优秀学生。这次最终只招30人的考试吸引了超过1000人报名。经过初步筛选，进入考试的学生180人左右，与最终录取者比例大约是6:1，他们将在寒假里进行笔试、复试和面试。

笔试与高考相似，考察高中知识的掌握情况。复试与高考截然不同，南科大自主出题，考察学生理解力、想象力和表达能力。

深圳一所重点高中的学生何凌报了名。何凌说，现时教育只是“巴普洛夫条件反射式的驯兽训练”，他被南科大提出的书院制高校深深吸引。

在声称“校长是配角，教授是主角”的南科大里，学生能得到老师的关注，师生间将通过论辩进行学习。10岁的山东小神童苏刘溢去年12月来南科大面试，著名物理学家陈应天对他所读之书很关心，还亲自为其买书。

朱清时邀请来的豪华学术阵容，不但教育水平，教学观念也让中国教育圈振奋。陈应天在招生咨询会上讲了一个故事：他在国外教书时看到，课堂上如果老师讲课氛围活跃，经常会在激烈争论中因为出错而被学生扔纸飞机，他本人授课中规中矩，不常提出有争议性的话题，竟被校方指出“纸飞机太少”。

云南省楚雄师院老师仲联维在听了这一故事后决心为女儿报读南科大。仲联维说他很吃惊：“鼓励扔纸飞机是一种允许老师犯错、鼓励学生纠错的态度。我自己在讲课时一直小心翼翼地避免讲错，领导也是千叮万嘱让我别犯错。”仲联维说。

尽管没有国家授予的学历证明，何凌的家长支持他这一“合理”的选择。这位18岁的男生说：“什么是合理？如果从混文凭找工作的角度说，南科大的存在是不合理的；但如果从文化和大学精神的传承而言，南科大就是合理的。”

放出的箭，没有回头

有了全国学子踊跃报考行动的支持，该校迈出了朱清时所说的“一小步”。而这一步，南科大徘徊了三年。

从时间点来看，深圳的大学梦应中国教改热潮而生。南科大于2007年筹建，几乎与《国家教育改革和发展中长期规划纲要》的酝酿及起草时间同步。该校2009年被国家教育部确定为国家教育综合改革试点，但在践行过程中，由于体制问题，改革试验壁垒重重。深圳市政府原本预计教育部的筹办批文可在2008年四季度下发，2009年9月南科大即可招生办学。但实际上，踏入2011年，南科大仍未见批文。

根据国务院1986年公布的《普通高等学校设置暂行条例》，一所新学校要获得招生权，必须满足包括大学行政人员配备比例、师资配备比例、专兼职教师比例等五大条件。

如同过往的改革一样，深圳从市政府层面就提出了要突破常规。深圳市副市长闫小培此前接受媒体采访时表明：“现在来办高校，不能走过去的老路——先申办专科，再申办本科，再申办研究生教育。这样走，没有二十几年办不下来。我们希望在机制上有所创新，高起点，高标准，高水平，一步到位，瞄准世界一流的研究型理工科大学来做。”

在市政府的支持下，朱清时作出“自主招生、自主办学、再自发文凭与学位”的决定。他强调，“自授学位是改革的重要措施，不是不得已办的有缺陷的事情。”他对学生和家长说：“今后学生是否受欢迎，就看南科大的教学质量。”

南科大的办学思路已经很明确：不要跟法律相抵触，就在特区搞先行先试。

对此，教育部现行的班子一直没有表态。没有赞成，也没有喊停。不过，2010年5月和12月，教育部原副部长吴启迪、王湛分别率领调研组，到南科大调研教育改革试点工作，肯定了南科大的改革。

现在朱清时已有八九成把握。“我们已经把最困难的时间顶过了。”朱清时说，最艰难的时候是刚上任的第一个月，他们提出“去行政化”。“那时候如果通知说不能这样讲，也就做不下去了。”

下转10版



*1. 四色技术是在红、绿、蓝三原色的基础上添加了黄(RGB+Y)。*2. Ultraviolet induced multi-domain Vertical Alignment 的缩写。按光的照射方向，实现高精度地控制液晶分子排列的光配向技术。
*3. 3D显示通过左眼用影像和右眼用影像表示立体感，但是两边影像重叠会有重影显示。

南方科技大学创校校长朱清时

让学校别无选择

本报记者 吴娓婷 廖杰华 深圳报道

南方科技大学自授学位,却吸引了1000多名学生报读,在一定程度上宣布了南科大成功刺激了大众的"文凭主义"观念。

2009年,中科院院士朱清时在全球海选校长中脱颖而出、高调上任南科大创校校长。经过一年多的奋斗,朱清时在深圳市的倾力支持下向教育资源高度一统的体制宣称"去行政化"、自授学位,带领南科大于2010年年末迈出了自主招生的"一小步"。其过程堪称中国改革的样本。

然而,朱清时更愿意将南科大"坚持四年"看作是成功。朱清时常说,南科大的改革是"背水一战、别无选择"。由于学校的管理章程有待落实、研究生和博士生招生权有待争取,可以预见,南科大今后的改革还将不断重复"背水一战"。为此,原本说5年后安享晚年的朱清时,现在只能"看看再说"。



原本说5年后安享晚年的朱清时,现在只能"看看再说" CFP/供图

"现在的社会淡漠了文凭背后的内涵

经济观察报:我们还是很关心文凭和学位的问题怎么解决?虽然有学生说,出国深造的话,看重的是教授写的推荐信,但是南科大也不可能帮所有学生写推荐信。

朱清时:自授文凭是重大的改革措施,并不是不得已做的有缺陷的事。自授文凭意味着,以后将由学校的教学质量来决定社会认不认可这个学生。

事实上,世界上除了中国以外的所有大学都是自授文凭,像巴黎高等师范学院根本就不授文凭,完全不走形式主义,完全靠教学质量教学过程好。巴黎高等师范学院的学历就是金字招牌。他们的状态正好跟中国的意识相反。

中国把文凭变成文凭主义,现在社会崇尚文凭这个符号,淡漠了符号背后应有的内涵。崇尚符号就忽略了能力,以至于好多学校拿了国家发的文凭就有恃无恐,没有动力提高教学质量。为了改变这种状况,中国的高教一定要经过痛苦的过程。有些高校要背水一战,自授文凭,打破铁饭碗。

经济观察报:除了"背水一战",你经常说的一个词还有"别无选择"。是谁"别无选择"?

朱清时: 就是让学校别无选择。我举经济改革的例子来说明。经济改革就是把企业都逼到市场上去,别无选择,企业只有在市场里取胜才叫胜。这种胜不是靠领导的批文,不是靠领导的支持。教育一直没有被逼到市场上去,没有到社会上去"被选择"。学校的捷径太多了,只要是公关好了,领导题词了,媒体宣传多了,知名度就高了,所以它们没有内在动力去提高教学质量。如果这些捷径都没有了,学校要得到社会认可只有拼命提高自己的质量,这就是"别无选择、背水一战"的含义。

经济观察报:现在好像只有南科大在"背水一战、别无选择"?

朱清时:这是我们愿意的。我们能够给中国教育做的最好的事就是:坚持四年。昨天我们开新春联谊会,有个老院士说:"你们做得很好,你们只要坚持四年,你们学生出来社会欢迎,你们就赢了。"赢了意味着什么?意味着中国教育破冰了。大家看到自授学位的高校培养出来的学生在社会上是受欢迎的。

我现在的把握有百分之八九十了,因为南科大在社会上的影响力已经很大。哪怕是出于好奇心,很多单位都想试一试南科大的学生。这是南科大的荣誉资产;第二个原因是,我们正在集中最好的师资力量,用最先进的课程和方法来教他们。这些学生所受教育的内涵会超过很多其他学校。他们毕业后的本事也会比其他学校的学生高。

"教育部不表态就是一个态度"

经济观察报: 南科大为首批50名学生准备好了比较好的师资。这些教授是凭你的个人魅力请过来的?

朱清时:这些老师出于对南科大理想的赞同,想为南科大做贡献。这期50个人当然会受到特殊对待,我们要靠这50个人来扭转社会上非得靠文凭不可的观念。所以要让这50个人受到好的教育,每个人都成才,受社会欢迎。这样社会观念会慢慢转变,学生可以不要国家的文凭,只要本事高,照样受欢迎。这样就会有越来越多的学校努力提高教学质量,努力让学生学到真本事。社会应该悟出来,培养学生的内涵更重要。南科大的定位是培养科学家,但大家应该从我们的经验里领会的是,一个学校最关键的是其内涵有多好,文凭多硬是由学校有多好来决定的。

> 我们不会大规模招生,在10年内规模都在2000人以内。我们想让每个学生都不被忽略

经济观察报:这些老师是怎么请过来的?

朱清时:我们最近差点请来了一批很大牌的人,他们从国内非常有名的高校跳槽过来,但最后没有成,是因为还有些条件不成熟。现在我接受的申请多得很,有上千份了。很多知识分子追求理想,追求生活的意义。当然基本的物质条件要保证,何况深圳给南科大定的待遇是中国最好的。现在请来的人基本都是志同道合者。

经济观察报:目前招聘老师的困难在哪里?

朱清时: 我们主要问题在于没有研究生的招生权、博士学位的授予权。我们正在努力争取。因为我们要招的都是研究型人才,必须招研究生。

按照中国的体制,学位发展已经被法制化,南科大不可能一开始就得到博士授权。我们只能建一个普通学校,以后慢慢申请。但这样不行,南科大要一步到位。这跟教育的法制化尖锐矛盾。

我在奋斗这件事。我知道我们的体制。我在奋斗什么呢?广东省珠三角不是教育综合改革的试点区吗?深圳市是副省级城市,第一个先行先试的特区。我们就要先行先试自授学位,设置硕士点、博士点。不要教育部批,因为有法律在,不能批,要修改法律是很长的过程。现在我们不要跟法律抵触,而是在特区先行先试一些跟现行法规不一样的东西。

经济观察报:争取研究生和博士生学位的授权不需要教育部批,但是要教育部默许。你去年年底和今年年初都去了一趟教育部,他们怎么看?

朱清时:教育部没有表态。对我们现在所做的自授学位,也没有人表态。这就是一个态度。他没有说通知广东省教育厅,通知深圳教育局,你们要管着南科大,不能让它乱来,有法律法规在,你们一定要回到框架。没有这样做,对不对?

"书院制大学不会大规模招生"

经济观察报:有家长担心,你在任的时候南科大规格很高,你卸任之后南科大会被教育制度的大潮给吞没了?

朱清时:这个问题确实很多人担心,但出于两方面的原因,我不担心。第一,南方科大声誉和知名度是跟我们的改革措施连在一起的。我们已经把最困难的时间顶过了。最艰难的时候是我刚上任的第一个月,那时候提出"去行政化",大家都不知道怎么办。那时候如果通知说不能这样讲,那就做不下去了。这些改革措施使我们学校有很高的知名度。所以今后我们学校任何继任人都明白,南科大的价值就是这些改革。如果放弃这些改革,回到变成普通的高校,那就一点意思没有了。

第二,我们正在从法制法规上把南科大的运作法律化,将制定一个学校章程,一个政府管理南科大的条例和一个理事会的条例。我们讨论完定了稿就会上报市政府通过。制定章程等于把大学的机制建立好。我相信今后的任何继任人都会维护这个机制。这些法制要改回去不容易,深圳是一个改革的城市,这些是改革的成果,想走回头路也不可能。所以我对南科大未来是很有信心的。你看吧,如果3月1日南科大顺利开学,气氛就变了。

经济观察报:你希望你的学生怎么度过四年?

朱清时:我们实行书院制,这是中国第一次实行真正的书院。50个学生分成两个班,两个书院。总是有老师和学生生活在一起,每个学生每天不光是上课,生活中还有老师提供咨询与指导。这是书院制的内涵。我们会努力培养学生的好奇心、发挥他的能力。让他们热爱所学的专业,这样学生才可能成才。这些问题现在说还比较空,等南科大开学后你们再来考察。南科大成不成功,最关键就看我们的教学成不成功,是不是比其他学校培养的学生明显好。

我们的书院制就是让学生在老师指导下,首先明白自己应该干什么事。这跟自己天赋很有关系,不是后天的。自己应该干的事应该就是你天赋支持你做的事情,如果把这两者搞错了,那一生就干不了什么事。

经济观察报:如果将来大规模招生,南科大还能使用现在设定的教学方式吗?

朱清时: 我们不会大规模招生,在10年内规模都在2000人以内。我们是想给中国做个实验,并不是让中国所有的大学都这样做。中国缺这种大学,以至于大家都认为高等学校就应该是成千上万人。如果一个学校有10万学生,人很容易被忽略。我们想做这种实验,让每个人都不被忽略,都被关注,都找对他应该做的事。以后社会将重新思考,这种学校应该有多少。平衡的结果是,今后社会上有一部分学校是南科大这样的,其他学校还是传统高校。

南科大自主招生:被默许的试验田?

上接09版

南科大就像一支放出的箭,没有回头。

南科大下一步要做的,是靠50名学生扭转社会的观念。朱清时寄望,这批受到"特殊对待"的学生将来比其他高校的学生本事都高,受到社会欢迎。如此一来,自授学位的高校被认同,逼迫中国其他高校将工作重心从争取行政支持转到提高教学质量上来,与之一较高下。社会也逐步摸索出,需要多少这样的书院制学校。

破冰之后,会否春天?

在春季开学,却不等于从此迎来春天。

之前,朱清时曾对媒体预报:2010年底将公布一批让学术圈子大吃一惊的高端团队。但最新消息是,该高端团队最后没有聘请成功,主要原因在于南科大还没有研究生和博士生的招生权。"研究型人才来南科大必须招研究生,如果没有研究生,他们(老师)就给耽误了。"

"我还在为这件事(研究生和博士生的招生权)奋斗。"朱清时说。

知情人士透露,本月初,朱清时到广州与广东省委书记汪洋见面。

朱清时没有透露与汪洋见面的具体情况,只是说:"汪书记是很有改革意识的政治家。中国教育有这么多问题,大家这么不满意,有人试着一步到位建研究型大学,有什么不好?何况国外都有很多成熟的经验,中国为什么不能试?"

按照南科大此前的改革路径,本次争取研究生和博士生招生权也将采取在特区先行先试的策略。朱清时说:"特区不能只是说说而已。我要让它变成真的(特区)。"

考验南科大尚需时日。日前一次新春联谊会上,一名中科院老院士对朱清时说:"你们做得非常好,如果能坚持四年,你们就赢了。"按照朱清时的理解,"赢了"是指学生毕业出来受到社会欢迎。

现时家长和学界普遍担忧的一点是,随着将来朱清时卸任,南科大会被国家教育体制大潮吞没。

深港产学研基地副主任张克科提醒说,这要看南科大和深圳市的决心。"如果办深圳的大学,南科大一定会失败;但如果是一所办在深圳的大学,南科大可以成功,"张克科说,"办深圳的大学,南科大很可能重蹈深圳大学的覆辙,变成一所平庸的高校。而办在深圳的大学则是借鉴国际经验,在特区范围内锐意改革、先行先试。"

朱清时说,南科大的声誉是跟改革措施连在一起的,将来任何的继任者都会保持这种改革精神。而且,他正在努力制定相关管理条例并上报深圳市政府通过,将南科大的运作法制化。"深圳市有决心通过这份条例。"

从默许南科大招生看来,国家推行教育体制改革的决心也日益明显。1月12日,中国政府网全文公布国务院办公厅日前印发的《关于开展国家教育体制改革试点的通知》。国家教育体制改革领导小组办公室负责人表示,改革试点争取在办学体制改革上取得新突破,着力推进落实高等学校办学自主权。

春运前的北京站

"黄牛"生存法则调查

本报记者 陈勇 北京报道

天色暗下来,广场的人群并没有因为夜幕降临逐渐减少,反而更加熙攘嘈杂。

这里是北京火车站站前广场,一个城市流动量最大地方。

1月13日晚,北京站。全国春运火车票开售的第五天。"要票吗?去哪里?"一个穿红黑皮夹克的平头男子凑过来,低声问道,"沈阳?哈尔滨?我这有票。"

这是春运期间这里最惯常听见的问话。

据国家发改委、铁道部等部门介绍,2011年春运期间(1月19日至2月27日),全国客流量将达到28.5亿人次,比上年春运增长11.6%。其中,全国铁路旅客发送量将突破历史纪录达到2.3亿人次,同比增加2554万人次,增长12.5%。

火车站生存法则

"每个地方都有每个地方的生存法则,否则就乱了秩序。"说话的是姜凯(化名),东北人,以前干过倒票,现在的身份是浙江一家贸易公司的老总,偶尔客串几次"黄牛"。

2001年,姜凯经老乡介绍来到北京,摆过摊,打过散工,扛过包,倒过票,最后终于转了正行。按他自己的话来说,不容易。

与其他一些小贸易公司老板一样,姜凯在火车站附近租了房子,既当家又当仓库。平日里,除了进站接货外,并不往车站多跑。姜凯说,自己要避嫌。

姜凯常年混迹于北京各个火车站。回忆起当年倒票的日子,姜凯说,那都是被逼的没办法,谁愿意没事风里雨里地倒票,况且火车站里面还"复杂重重"。

一位常年在火车站做快运的人士表示,火车站人流混杂,以北京西站为例,就有扛包的、盗窃的、倒票的、乞讨的、招揽的等,这些人互相之间认识,但不来往,各有各的地盘。最出名的数早期北京站出现的西北狼、东北帮等帮派。

上述人士介绍,以"黄牛"为例,北京站"黄牛"是以安徽、东北的人为主,而北京西站以南方人为主。各地区的人之间偶尔也会有冲突,激烈的时候会引起打斗,最后由车站相关部门和业内大佬出面摆平了事。

该人士透露,要想在火车站混,首先必须认清帮派,并摸清帮派与车站方面的关系。此外,还要熟悉火车站和公安段的所有公职人员的长相和联系方式,这样才能生存,否则就容易出事。

如今,在北京流传有"火车站生存法则",里面详细印有北京各个火车站及公安段负责人的联系方式,以及各个"势力"分布割据图,比如售票大厅由哪些人掌控,广场又归属哪些人群,都有很详细的记载。

"要想倒票,就必须学会望问听,且要懂得收票和卖发票。"姜凯说,自己刚倒票的时候,由于不懂被黑过,在北京西站被两个南方人抢了票,还打了一顿,最后连报警也不敢。

姜凯知道倒票违法,虽然判不了多重,但为了安全起见,不是熟客,他一般不理会,只说"你打错电话了"。他认为,倒票也要受风吹雨打,凭体力和脑力干活,比那些卖假药、卖毒奶粉的好多了。

上有政策,下有对策

姜凯干倒票也有些年头了,他说倒票一般都是亲戚带亲戚,老乡带老乡帮衬起来的。早先还有组织,从产、倒、兜、望一条龙由专人分工负责,不同地域的人有不同的势力范围。

一位从事多年倒票的人士透露,从上个世纪90年代到今天,整个倒票行业已经发生了翻天覆地的变化。最早的票源是来自窗口的内部票,就在窗口前面交易,鼎盛期还出现"警民和谐"的画面。但自铁路方面加大打击力度后,内部交易逐渐减少,从明里转为暗里。"现在一般都是在窗口等退票;代售点反复排队;利用废弃车票造假。"

上述人士表示,由于国内对倒票的处罚并不重,加之利润诱人,所以屡禁不绝。另外,"黄牛"也会针对铁路部门各种遏制措施想尽对策。如你开通春运电话订票,我就用追拨器,不仅能调节拨号速度,还能预存10个身份证号码,且售价才200–300元。此外,互联网也成为交易的新方式。

该人士强调,倒票不可能没有关系网,一般倒票组织与火车站内部人员都互相勾结,以其他方式出票,大多都是从代售点出票,且都在晚上11点30分后。

"你设置领号买票的措施,我就买身份证。"姜凯说,倒票的人会想出各种应对方式,从盗窃团伙那儿专收身份证,用买的身份证领号买票。

这个说法得到北京铁路公安局人士的证实。该人士称,从破获的倒票案件来看,一些倒票组织已经从散客变为专业户,向老弱病残孕的人士进行兜售,给打击带来一定难度。由于取消了收容制度,对于这些人,他们只能进行驱逐。

该人士指出,目前虽无任何证据查出倒票与车站内部人员有关联,但并不能代表没有这样的行为。一些售票点与黄牛勾结,大量囤票,所以才造成黄牛屡禁不止和一票难求的现象。

对于黄牛订票"新武器",铁路部门相关负责人则坦言,这样的情况的确存在,不过黄牛考虑到成本,最多购买2–3台追拨器,几部电话同时订票,并不可能百分百订到车票。

上述铁道部门人士表示,目前,虽然无法全面阻止追拨器的使用,但为了防止黄牛占用电话订票资源,今年春运电话订票系统已经增加了"验证码"环节,订票者拨通热线后,必须输入系统随机显示的验证码,订票过程才能继续。

为各个部委预留的票也是票源紧张的原因之一。"部委要票,你敢不给?国办?中办?还是总政、总后?"一位长期在铁路部门工作的人士透露,早在春运前夕,部里就已经把票都以各种形式留好了,仅今年,为搞好与媒体间的关系,部里就批了1万张卧铺票给予北京各大媒体。

高额的利润

姜凯说,倒票都是冲着钱去的。一张票加价30、50的,按行话只能算"扒皮",而制假和大倒的利润则是数十倍。

"扒皮一天收入也就几百,大头是供票的。"姜凯说,扒皮的一年收入是15万,而供票和制假在百万元以上。

一位从事制假多年的人士表示,早期的制假都是各地倒票组织自制自贩,产、供、销"一条龙",极个别的组织还发展到分工合作的家庭式作业。

上述人士透露,制假的成本非常低廉,一张车票的成本仅几分不到,再通过与倒票组织勾结,采取人工出票,或者以代售点出票方式进行"出货"。一个客运高峰期,就可获利数百万元。

接近北京站公安段人士透露,为打击黄牛倒票行为,站里采取"公便结合",加强辖区控制,利用视频监控找信息源,并根据群众举报进行打击和抓捕。

事实上,早在上世纪90年代起,中国警方便开始严厉打击倒票犯罪。但一位长期参与打击倒票"蓝盾行动"的警员表示,多年来,国家有关部门多次打击,层层打,反复



春运总是"一票难求" CFP/供图

打,每次打都大获全胜,但还是屡禁不绝。在利益的诱惑驱动下,河南、北京等地区已是全国倒票最为活跃的地区。

他分析,中国的倒票犯罪居高不下,案件频发,主要是因为没有明确的法律进行惩罚,且处罚力度较轻,加之近年来黄牛的手段也花样翻新。

该警员还透露,一些执法部门的人,显然也介入到了整个倒票链条之中。往往打击行动刚一开始,倒票组织就能准确获得信息,闻风而动,人去楼空。

1月13日,呼和浩特的老于从通州果园坐地铁到西站买票,他在路上耗费了2个小时,到了售票口之后,却发现已经没有票了。为了买一张回去的火车票,他已经跑了3趟了。售票口一个老头问他,要票吗?去哪儿?我这有,加30就行。老于想了想,还是没买,他说,明天再早点来看看。

起拍价 30 天涨两倍 温州政府抬高地价内情

本报记者 陈周锡 温州报道

仅过了一个月，地价再次被政府抬高。温州将于本月底挂牌出让的7个地块，起拍价分别被温州市政府提高了两三倍，远郊、城近郊土地要卖出豪宅价钱。

一家参与评估的温州土地价格评估事务所负责人说，12月19日，国土资源部下发通知，要求招拍挂出让中溢价率超过50%、成交总价或单价创历史新高的地块实行上报制，“为避免该通知带来的不必要麻烦，温州只好大幅度提高土地起拍价。”

“大幅提高起拍价，或将又使国家土地调控成一纸空文。”该负责人说，起拍价制定是科学严谨的，一旦被地方政府拔高，又势必助长市场对高房价的心理预期。

目前，温州房价高居全国之首，已对实业、人才等造成明显的挤出效应。既然如此，为何温州还要大幅提高土地起拍价，多位官员、企业人士和学者接受本报记者采访认为，温州民企发达、民资充裕，但地方政府“很穷”，要想改变城市落后面貌，发展大项目、搞好大城建，除了让国企去银行融资外，更多还得依赖土地出让。

起拍价 30 天涨两三倍

去年11月26日，温州市公共资源交易中心发布公告，瓯海区仙岩工业园D8-3a、D9-2a、D11-2b三个地块挂牌出让，楼面地价分别为1895元/平方米、2833元/平方米、2808元/平方米。紧接着12月16日，该中心又发布公告，瓯海区南湖地段4个地块挂牌出让，除一个大型综合地块外，另外D-6-02、D-5-04a、D-1-06B三个城镇住宅地块楼面地价分别为7880元/平方米、7118元/平方米、7466元/平方米。

土地供应加速，给温州市民买房带来希望。然而，就是在大家静候土地拍卖时，一个消息从天而降。去年12月24日，温州市公共资源交易中心公告，仙岩、南湖7个地块挂牌终止，原因是“地价重新评估并调整相关材料内容”。

仅仅过了4天，温州市公共资源交易中心公告，仙岩工业园、南湖地段7个地块将于本月底挂牌出让。但令人惊奇的是，这些地块起拍楼面地价比一二十天前高了两三倍。其中，仙岩工业园D8-3a、D9-2a、D11-2b三个地块起拍楼面地价，分别提高至5826元/平方米、7895元/平方米、7891元/平方米；南湖地段D-6-02、D-5-04a、D-1-06B三个城镇住宅地块楼面地价，分别提高至15413元/平方米、14493元/平方米、15118元/平方米。

30余天时间，温州仙岩、南湖7个地块起拍价，分别被地方政府提高了两三倍。如此快速变脸，让之前看到买房希望的市民陷入绝望。一位温州市民黄先生说，仙岩地块离市中心二三十公里，当地还是一个并不发达的乡镇，起拍价就高达7000多元/平方米，这无异于政府给市场一个信号，这里的房价每平方米最起码要在15000元以上。

为何大幅提高起拍价，温州市国土局建设用地管理处、温州市公共资源交易中心、参与评估的温州市东瓯土地价格评估事务所有关人士均辩解说，第一次公告之后，瓯海区政府给市里打报告说，仙岩、南湖地块起拍价太低，需要重新评估，市政府也采纳了区政府的意见，于是就有了第二次公告。甚至有官员把原因归结为，行政效率比较低。

> 温州民企发达、民资充裕，但地方政府“很穷”，要想改变城市落后面貌，发展大项目、搞好大城建，除了让国企去银行融资外，更多还得依赖土地出让


发展大项目，搞好大城建，没土地收入是不可想象的 CFP/供图

但他们最后又不得不承认，期间于去年12月19日国土资源部发布的《关于严格落实房地产用地调控政策促进土地市场健康发展有关问题的通知》，是温州此次地块起拍价大幅提升的主要原因。

该《通知》要求，凡可能出现“高价地”的地区，必须事前评估，采取有效措施，防止出现高价地，稳定市场预期。各地要加强地价动态监测，及时掌握地价异常变动，提高市场敏锐性和针对性。对招拍挂出让中溢价率超过50%、成交总价或单价创历史新高的地块，市、县国土资源主管部门要在成交确认书签订(中标通知书发出)后2个工作日内，填写房地产用地交易异常情况，分别上报国土资源部和省(区、市)国土资源主管部门。

可想而知，地方政府谁也不愿意看到，拍出的地块被列为“异常交易”，官员又要面临“土地问责”压力。

一位温州大型中介人士说，由之前市中心、原温师范地块楼面地价3.7万元/平方米的“地王”作垫底，这次经过大幅提高起拍价的7个城郊、远郊地块，预计最终成交楼面地价不会超过3.7万元/平方米。至于能否会溢价50%成交，温州市国土局建设用地管理处官员表示，可能性也不大。

严重不足的土地供应

尽管起拍价大幅提高，对地块最终成交价不会产生影响，但不可否认此举会助长高房价的心理预期。

温州市东瓯土地价格评估事务所所长蔡方杰说，一直以来，起拍价都是按照“市场比较”和“投入产出”两种方法综合计算得出，不可否认与周边高涨的房价相比，这地块起拍价确实比较保守些，但考虑到最终成交价由市场决定，所以政府也就审批公布了。

考虑到国土部通知、瓯海区政府诉求，第二次公告的仙岩、南湖地块起拍价，是按照“商品房预期产出价格”计算，比如南湖地块的预期产出价格为3.2万元/平方米。

于是，最近南湖地块三产安置房指标卖得很疯狂。

1月11日早晨，在温州南白象街道横港头的众集桥头，五六位当地老人对着南湖地块谈论三产安置房指标价格问题。一位老人说，前年这指标每平方米只要七八千元，一年多时间过去，现在已经涨至17000元/平方米，甚至该价格还买不到房子。该老人一再对记者说，“你买过去是包赚的，村里有人已经买了近千平方米，那里的大老板都开着车来抢。”

温州大学房产研究所所长石海均说，土地供应严重不足，是导致土地起拍价飙升的主要原因。一位温州市国土局建设用地管理处官员说，前几天他在嘉兴开会，省国土厅领导说，你温州土地供应不是不足，而是严重不足。据了解，户籍人口约800万的温州，2009年市区商品房土地供应不到400亩，2008年甚至只有200多亩。

于是，很多人把土地供应严重不足归结为，拆迁难度大等原因。要知道，土地供应多少、起拍价多少主要由地方政府制定执行。

去年7月份，新任市委书记陈德荣赴任，明确土地出让金市、县、镇、村分配机制等措施后，温州土地供应开始有所改观。2010年，温州市区商品房土地供应近900亩，与土地招拍挂以来的2006年最高值基本持平。特别是去年第四季度，温州市加大了土地的投放力度，接连投放了16宗商品房建设用地，总面积达到805亩，可建筑面积107万平方米；比前10个月土地投放总量的3倍还多。

按照温州市要求，2011年底，市区1999年至2009年底“转而未供”土地量要消化70%以上，面积约35000亩。

温州的奋起与无奈

出让底价提高，土地供应加速，在一定程度上保证了今后温州土地出让金收入。据测算，2009年温州土地出让金，是地方财政收入的1/3。

土地出让金，是政府性基金收入主要组成部分，众多城市比例超过90%以上，甚至有的城市接近100%。在一般财政收入维持城市运营、还稍有盈余的情况下，政府性基金收入的多少，将直接关系到城市基础设施建设的投资力度。据了解，之前温州土地出让少，政府性基金收入一直偏低。

为此，多年来温州饱受城建、项目投资之苦，有网友用“非洲般的环境，欧洲般的消费”来形容。

有了土地出让金作底气，温州政府固定资产投资激增。

温州市发改委主任方勇军日前在当地当报撰文说，“十二五”期间，温州要上马一批重点建设项目，其中交通基础设施建设摆在首位，单这类项目就能形成1000多亿的投资额，相比“十一五”期间的交通建设投入将增长5倍左右。今年，温州将实施“千项万亿”投资提质工程，确保完成重点建设投资350亿元，带动形成全社会固定资产投资1600亿元。

要发展这些大项目，仅仅依靠土地出让金是不够的。

于是，“钱从哪里来”又成为温州市“两会”代表委员关注的焦点。一个简单的疑问是，土地资源比较稀缺的温州，为何不利用民营经济、民间资金优势，谋划大城建、大项目建设呢？

一位不愿具名的温州市政协委员说，政府希望这些大项目投资比例为，20%来自财政、30%来自银行融资，50%来自民间资金。但一个现实的问题是，温州民间资金分散在全市各个角落，很难形成一个比较大的资本运作。更关键的是，这些民间资金历来具有投资小、流动快、回报高等特点，与大项目投资大、流动慢、回报低运作模式背道而驰，“形成了两个独立的投资体系。”

上述该政协委员说，市委书记的想法非常好，但关键还要一批能干、实干、肯干的好官员，否则温州大城建、大项目建设阻力会很大。另外，现在很多温州历史遗留问题，以及社会投资环境变化，已不是温州市级层面能够解决的，更需要中央和省级的大力支持。

一位财税系统人士分析，这与地方发展工业“不赚钱”有关。与工业有关的两大主要税种——所得税和增值税分配，地方分别只占40%和25%，其中40%所得税归地方所有，25%的增值税由省市区三级分配。一个奇怪的现象是，温州一些乡镇比较好的企业，所得税已不再缴在当地乡镇，而是上级政府。这样导致一个结果是，基层政府发展工业的积极性不高，反而对房地产等第三产业乐此不疲。

温州市公共资源交易管理委员会办公室副主任、党组书记郑滨说，全市各区县上报的2011年工业土地计划供应量“非常少，是拿不出来看的”。



延迟截件2小时，全因启用更快的波音777货机

联邦快递现在起华东*寄往北美及拉丁美洲地区*的货物截件时间延长2小时，全因我们启用了速度更快的波音777新货机，效率更高也更环保。联邦快递始终为提供更好的国际快递服务承诺，使命必达。
详情请致电800.988.1888或400.886.1888；或至www.fedex.com/cn查询。有关联邦快递国内服务，请致电400.889.1888。

*详情请洽客服

FedEx Express
联邦快递
使命必达

一周中国

重庆将开征高档商品房房产税

新闻回顾

重庆市市长黄奇帆透露,“十二五”期间,重庆将加强财税调节,开征高档商品房房产税。据悉,财政部已原则同意重庆开征商品房房产税,具体实施方案由地方政府制订。重庆有望在今年一季度出台相关文件。此前黄奇帆曾表示,重庆将对价格高于市场均价3倍的“高价房”收取1%的房产税。

点评

“房产税”开征,究竟是为了解决高房价问题还是调节收入,目前还未有很清晰的界定。在目前国内民众的整体税负水平并不低的情况下,新税种的推出应该慎重,解决高房价问题的核心在于目前土地流转制度的设计,单纯以税收调节的方式引导消费,恐怕难见效果。

首钢北京石景山厂区全面停产



新闻回顾

2011年1月13日,首钢宣布其石景山厂区全面停产,结束了91年的在京生产钢铁的历史,未来首钢在京的发展重点是高端金属材料、高端装备制造、汽车零部件、生产性服务业、文化创意等产业。预计到2015年,在北京形成1000亿元销售收入。

点评

首钢的转型值得肯定在于,它标志着中国城市的规划开始趋于合理,从以往“大而全”的计划经济时代,逐渐走向了“宜居”的新时代。不过,在首钢仍以钢铁为主业的情况下,首钢停产、在京部分转型都只是万里长征的第一步,如何实现整个企业的低碳化、科技化和现代化,还需要深思。

河南林州停止供暖新解

新闻回顾

2011年1月12日,河南林州市政府就“林州今冬将为完成节能减排任务停止供暖”出回应,称因供暖系统改造预案失效。1月5日,河南省林州市突然停止集体供暖。林州市长热线曾就停暖问题回复市民:林州今冬将为完成节能减排任务停止供暖。目前,该市政府正在积极寻找替代热源。南部城区已有1000多户恢复供暖。

点评

当减排等同于政绩时,民生问题就被放到了一边。节能减排目的在于转变增长模式,而不是简单的减少排放数字,如果地方政府不从体制、硬件上下功夫,只想通过这种简单粗暴的方式“达标”,恐怕地方民众难免要过一些“黑暗”“冰冷”的日子。

许昌再审农民逃过路费事件



新闻回顾

2011年1月14日凌晨,河南省平顶山市中级人民法院对“时建锋因骗免高速公路通行费被判无期徒刑案”启动再审程序。河南省禹州市时某为逃避过路费,8个月内用两套假军车牌照营运,免费通行高速2361次,偷逃过路费368万余元。1月10日,平顶山市中级人民法院判处时某无期徒刑。

点评

单次超过1500元的过路费,确实是一种“生命无法承受之重”。我们希望,这一事件能够使“公路收费”这些看似合法实则荒谬的收费逻辑能够有所改变,让“存在即合理”不要成为枉梏民生的借口。

点评人:周靓

富士康来到衡阳

本报记者 谢良兵 衡阳报道

1月12日,2010深圳企业100强名单公布,此前连续4年位居首位的富士康集团旗下鸿富锦精密工业(深圳)有限公司首次跌出榜单。榜单发布方称富士康并未报名参评。但其实,从2010年开始,富士康大举内迁,富士康集团在深圳本地已出现空心化现象。

比起20多年前高调落户深圳,富士康的这一轮内迁显得低调许多。在富士康内迁的新一站——湖南衡阳,本报记者听到的声音大多是拒绝接受采访。“富士康要求,在正式开工之前,不希望有报道,他们很低调。”衡阳市委宣传部新闻办的人士说。

冬日的南方城市衡阳温度接近了零度,但在衡阳市区南边的白沙洲工业园区,富士康租用的标准厂房内,依然是一片热火朝天。“正在抓紧时间进行内部装修,半年内肯定就能开工生产了。”白沙洲工业园管委会的一位人士说。

2010年12月20日,富士康集团TMSBG事业群(科技整合服务事业群,俗称天马行步群)及供应链首期进驻衡阳标准厂房租用仪式举行,标志着世界500强富士康科技集团正式进驻衡阳。这距离湖南省人民政府与富士康集团签订合作框架协议不过12天。

与此前的郑州速度、成都速度一样,富士康再次创造了内迁的“衡阳速度”。

抢夺富士康

“十二连跳”之后,富士康结束了与深圳长达20余年的“热恋”,毅然踏上了内迁之旅。

郭台铭曾对媒体公开表示,鸿海50%的工人将在两年内陆续迁往内陆地区,目前这一比例仅为20%。5年后,内陆地区工人的比重将达到66%。

富士康内迁的消息一经传出,十几个城市争先拜访位于深圳龙华镇的富士康集团。位于湘南的湖南省第二大城市衡阳,只是这众多城市中的一个。本报记者了解到,仅在湖南省,就曾传出湘潭、郴州等地争取富士康的落地。

但如果在富士康没有“内线”或者没有引荐,这些地方一把手带队的招商团根本没有进入富士康的可能性。

2010年6月中旬,湖南省政府驻深圳办给白沙洲工业园区打来电话,询问是否还有标准厂房出租给富士康。这一重要讯息很快传给了在德国学习的衡阳市市委书记张文雄,张文雄随即致电湖南省副省长甘霖,希望省里支持富士康来衡阳。

白沙洲工业园区也是衡阳深圳工业园,2009年11月被省政府批准为“两型社会衡阳白沙洲示范区”,产业定位为电子信息、新能源和精密机械制造等,是“国家火炬计划输变电装备产业基地”、湖南省“电子信息产业园”。

作为湖南省首批认定的承接产业转移特色基地,湖南省政府专门成立了以副省长甘霖为组长的衡阳深圳工业园协调领导小组,专门协调解决园区建设中出现的困难和问题。接到张文雄的电话之后,甘霖表态:全力支持富士康进衡阳。

很快,在湖南省政府驻深办的引荐下,衡阳方面和富士康方面开始互访。2010年6月23日富士康高层来衡考察。鸿富锦精密工业深圳公司四位高层领导当场表示:意外、高兴。资深副总经理黄国荣直言,过去不了解衡阳,没想到衡阳有这么好的投资条件。

此后的一段时间内,衡阳开始频繁与富士康接触。由衡阳深圳工业园拟定的《富士康衡阳项目发展初步规划方案》递交到富士康总部。

“衡阳籍台湾政要刘兆玄起到了很大的作用。”一位接近衡阳市政府的人士告诉记者。去年8月,第六届“湘台会”在台湾举行。衡阳代表团请动了刘兆玄出面,让刘引荐他们前往富士康总部磋商,加重了衡阳引进富士康的砝码。

去年8月28日晚,湖南省委书记周强在广州会见郭台铭,衡阳市委书记张文雄作为唯一地市党委负责人进场参加会见。周强向郭台铭推荐了衡阳。很快,双方合作的第一个意向协议在9月1日得以签署。

半个月后,富士康TMSBG科技整合服务事业群总经理蒋浩良带领一行7人,组成富士康高级投资考察团,到白沙洲工业园区考察。12月8日,湖南省人民政府与富士康集团签订合作框架协议,明确将衡阳作为富士康硬件生产基地。

带来一座城

几个月前,富士康在自己的厂区内进行过一次民意调查。调查显示,这些主要由新时代农民工组成的年轻人,在富士康的理由,主要是积累都市工作经验,赚钱成为其次。1月13日,郭台铭在接受央视记者芮成钢专访时称,他们首先需要丰富的精神生活。

因此,郭台铭强调,大陆富士康迁移到郑州、成都设厂,不是盖工业区、盖宿舍,而是要盖“新城”,采用环保、绿能等基本设施,要让员工融入社会,当地员工占三四成,是开放社会,让员工有“回到家”的感觉。

未来内迁的富士康基地,将不再是深不可测的“紫禁城”,而会给当地带来一座城。

本报记者获得的“富士康(衡阳)工业园区规划示意图”显示,这是一座新兴的工业新城。它东起金叶路(蒸湘南路)、西至西外环路,北靠南外环路,南至泉南高速,占地近3000亩。在这个富士康新城中,将有两个生活区。

在富士康租用标准厂房的仪式上,衡阳市市委副书记、市长张自银表示,衡阳将竭力搞好保姆式服务,让企业安心生产、让工厂招得到工、让高管留得下来、让员工买得起房、让公司发得了财;希望早日建成富士康衡阳工业新城。

衡阳作为中部一个二线城市,有何优势?有没有能力承接富士康?公司法人的设立最快要多长时间?货物出口在衡阳报关多久可以完成?富士康若要实施“万马奔腾”计划,衡阳可有相关优惠措施……这是富士康考察时多次问及的问题。

本报记者获悉,在政策方面,衡阳方面对富士康用地基本实行零地价;增值税、所得税地方留成部分前15年返还50%;印花税、土地使用税前5年返还50%;将富士康申报为高科技企业,其企业所得税按15%的税率征收。

为降低富士康搬迁增加的物流成本,衡阳市前5年将对富士康实行物流补贴。还将为富士康的普通员工提供25万平方米的员工住房;提供33平方米/套的夫妻房5000套;按成本价为高级员工提供130平方米/套的商品房1000套。

> 富士康的入驻也承载了衡阳的工业复兴。衡阳曾是湖南的工业重镇,在衡阳人的记忆库中,至今珍藏着“芙蓉手表”、“飞雁自行车”等几十块“全国金牌”

在用工方面,将在湖南省第一所技师学院——衡阳技师学院为富士康专门设立员工培训基地,满足富士康所有操作层面的员工需求。而且衡阳市已经召集衡阳技师学院、衡阳财工院等8所职业院校开会,为富士康提供人才。

同时,为了保证富士康产业链上的配套企业一同搬迁,衡阳白沙洲工业园已与湖南湘融资产管理有限公司达成合作协议,以“滚动式”运作园区存量资产这一模式,首期运作白沙电子信息创业园一期资产,年内将帮助园区解决融资2亿元。

本报记者还获悉,富士康产业链上的配套项目企业或将放在衡阳市衡东县大埔工业园。

财神爷来了

由于刚签协议一个多月,富士康衡阳基地的规模、投资额等均尚未确定。本报记者从白沙洲工业园区了解到,衡阳方面已经派了一个包括招商局、规划局等在内人员组成的团队驻扎在富士康龙华厂区,“要呆半年时间,主要是细化衡阳基地的事宜。”

目前也未有富士康的人员入驻衡阳。本报记者获悉,富士康的首期来衡人员将在白沙洲工业园区办公大楼的四层办公。办公楼的后面就是先期入驻的日本欧姆龙公司,这个著名的世界500强公司将为富士康衡阳公司提供7英寸平板电脑背光板。

公开资料显示,富士康每年为深圳贡献税收超过100亿元。而衡阳市2010年全年的财政总收入为113.33亿元,且为首次突破百亿元大关。衡阳方面曾希望,如果富士康能将深圳厂区的三分之一,乃至五分之一搬迁至衡阳,对衡阳的影响将很深远。

尽管在深圳经信委的一份调研材料中,对于富士康这个高新技术企业的描述,专门提到“税收贡献较少,明显低于行业平均水平”,但对内地城市衡阳而言,富士康的落户不仅能解决就业,在创造税收的同时也能引领城市的更快发展。

而富士康的入驻也承载了衡阳的工业复兴。衡阳曾是湖南的工业重镇,在衡阳人的记忆库中,至今珍藏着“芙蓉手表”、“飞雁自行车”等几十块“全国金牌”。但衡阳在近十余年中一直在徘徊中观望,而丧失了诸多机会。

“这就是财神爷来了啊。”衡阳市的一位政府人士对本报记者说。在初步的协议中,富士康在衡阳将最少投资2亿元人民币,员工规模3600名。而衡阳方面的期望是,这个富士康新城能和成都、郑州的一样,员工人数达到10万之多。

目前在富士康95万的员工中,湖南籍的已经达到10多万。即使富士康衡阳新城需要10万员工,衡阳也能满足。据白沙洲工业园相关负责人介绍,衡阳市正整合辖区内10余所高校、55所职业院校、27万在校大学生(职院生)的人力资源。

衡阳技师学院就业办的一位老师告诉记者,去年富士康希望在衡阳招收1000名大学生实习,衡阳技师学院提供了181名学生。“富士康来衡阳,这些学生就能在衡阳本地工作,对于学校的就业工作也是一个很好的提升。”

富士康(湖南)目前尚未在湖南地区进行大规模的招聘工作,但已经在深圳总部开始招收愿意回湖南工作的湘籍员工。在富士康深圳招聘的信息公告上,薪酬范围为底薪1500到3000元左右,加上加班一个月能达到2500到5000元。

“这样的薪水在衡阳算很不错的。”白沙洲工业园区的一位人士说。这个薪水水平也让衡阳方面对富士康员工的消费能力充满信心。在白沙洲工业园金叶安置区的路北将是规划中的富士康第一生活区,当地四房湾的一位村民说,以后想在此开家商店。

深圳的龙华镇就是在富士康的带动下发展起来的。这个拥有100多万人口的镇,其中一半以上与富士康有关联。而在同样为100多万人口的衡阳市区,由富士康带动的这一致富梦想也在萌生。尽管富士康新城仍是一片荒凉,但对于衡阳这个城市来说,“财神爷”似乎在向这里的人们招手。



未来的富士康基地,将给当地带来一座城　　CFP/供图

富士康“十二跳”后内迁情况

城市	基地以及项目	投资额
郑州	富士康郑州科技园 第三代及后续移动通信系统手机、新型电子元器件、金属与非金属模具制造	首期投资3200万美元
成都	鸿富锦精密电子(成都)有限公司 新型便携式电脑	总投资20亿美金
衡阳	富士康衡阳工业园 硬件生产基地	待定
武汉	富士康东湖高新区 台式电脑、显示器、打印机项目	不详

资料来源:根据公开资料整理



5 年 600 亿：根治渭河

本报记者 张延龙 西安报道

一项被称作渭河史上“涉及河段最长、投资规模最大、动员力量最广、涉及领域最多”的治理行动即将开始。

这次行动的基调将是“根治渭河”。陕西省江河水库管理局局长、陕西省渭河流域管理局局长周峰说，初步预算总投资超过 600 亿，治理建设工期为 5 年，2015 年前全面完工，整治将把渭河打造成陕西防洪安澜的屏障、绿色环保的景观长廊、路堤结合的滨河大道、区域经济的产业集群，重现渭河黄金水道。

而尤为值得注意的是，治理规划被当地看做是一次充分体现了开放理念的行动——超过 600 亿的投资中，除中央和省市县财政需投入 200 余亿，其余投资将通过市场手段，吸引社会资金投入解决。



经济观察报 / 制图

最快的规划

按照投资金额，这项治理行动可能是“十二五”期间陕西省最大的公共工程。

“实际上，规划编制从王锋厅长厅务会安排到水利厅王锋厅长审定，仅仅用了一个月时间，也是我们有史以来最快的一次”，周峰说，陕西省委、省政府的主要领导，以及已退休的省政府老领导，都对此十分关注，而且认识非常统一。

2010 年 6 月，陕西省代省长赵正永到水利厅讲话时提出了治理渭河的想法，提出要彻底改变渭河的面貌，当时赵正永称，把治理渭河当做大事，进行全线、系统治理，修堤、治河、滩岸开发综合利用，让渭河水患彻底根治。

此后，陕西省江河水库管理局迅速启动相关生态治理、防洪整治等方面的措施研究。2010 年 10 月，陕西省委书记赵乐际提出，要在“十二五”期间彻底解决渭河安澜的要求，规划编制自此开始。

实际上，渭河安澜几乎是近年来陕西每一届党政高官都为之牵肠挂肚的老问题。

周峰说，不久前程安东老省长特地询问起渭河治理进展，并表示其任内渭河问题未能得到根治，心存愧疚，这席话令在场的人员都大受感动。

而此前本报记者采访原陕西省委书记安启元，这位在退休后 8 年间 6 次向全国政协递交《综合治理渭河流域》提案的老人，也是以展示其亲自在渭河源头及沿岸河域所取的水样作开场白，并一再称“治秦先治水”。

2010 年 10 月 27 日，规划初稿完成，经多次汇报和专家会审后，12 月 29 日，陕西省政府第 23 次常务会议审议通过了《陕西省渭河全线整治规划及实施方案》。

其具体措施包括防洪工程、滩区清障整理工程、统一调度水量、生态景观工程、水污染防治工程和经济产业带工程等六项。其任务将是，加宽堤防 432.4 公里，新建堤防 43.2 公里，扩建支流口交通桥 29 座，堤防淤背 127.5 公里，新建、加固河道主槽控导工程 36 处，建立蓄泄洪区 2 处，改建碍洪铁路桥 3 座，滩区清障整理 280.43 公里，堤防绿化 474 公里，修建水面景观 5 处、河滩公园 55 处，建设水质监测断面 26 处。

国务院曾于 2006 年批复了《渭河流域近期重点治理规划》，决定投入 229 亿治理渭河，陕西省渭河流域管理局副局长赵振武解释说，此前的规划侧重于防洪工程，而此次规划将以城中河的标准进行综合治理，目标是要实现“洪畅、堤固、水清、岸绿、景美”，把渭河打造成关中防洪安澜的坚实屏障、绿色环保的景观长廊、关中城市群发展的产业集群。。

而根据不同河段的特点，规划亦对不同城市进行了差异布局——处于上游的宝鸡、杨凌以“大水”，即水面景观为主，西安、咸阳则水面、绿化休闲娱乐交融，下游的渭南则以“大绿”，即堤岸景观带绿化为主。

母亲河还是下水道？

陕西省渭河流域管理局副局长赵振武说，陕西省正迎来快速发展的大好时期，尤其是《关中-天水经济区规划》获批后，渭河几乎流经这一经济区所有城市的核心地带，渭河历史上作为关中的“母亲河”，未来能否承载、支持起其流域内城市经济、社会的快速发展至关重要。

陕西省水利厅的汇报稿称，渭河灌溉了两岸 1400 多万亩良田，养育着陕西 64%的人口，集中着陕西 65%的生产总值，但目前防洪安全等问题十分突出——洪水灾害频发，历史上渭河多次发生大洪水，在过去的 100 多年里，渭河平均 2.6 年成灾一次，是典型的洪水灾害多发河流；泥沙淤积，悬河态势继续加剧，近 50 年渭河下游淤积泥沙 12.75 亿立方米，淤积引起下游堤防临背差达 3 米-4.5 米。

此前，渭河治理不足，防洪能力十分脆弱，堤防多为沙土填筑，断面小、隐患多、质量差，极易发生管涌决口险情，常水大灾频发；水质污染脏乱差问题异常突出，渭河接纳了陕西全省 78%的工业废水和 86%的生活污水，河道内砂坑沙堆遍布，滩地管理无序。

赵振武说，这次治渭，要使堤防的宽度最小不低于 20 米，城市段的宽度可能要超过 30 米、40 米，像西安市已经达到 49 米，这样渭河防洪的基础就会牢靠，防洪标准将会达到百年一遇，西安市更是 300 年一遇。非城市段中下游分别达到 30 年及 50 年一遇标准，《陕西省渭河流域综合规划》中要在 2020 年达到的防洪标准将在 2015 年提前实现。

除汛期易发生险情外，而在非汛期，渭河又面临径流锐减、水生态日益恶化的局面，陕西省水利厅称，渭河林家村年径流量从上世纪 50 年代到 80 年代平均为 22 亿立方米，而近 20 年平均为 10.7 亿立方米，1997 年和 2000 年只有 4 亿多立方米。

本报记者去年在渭河穿城而过的宝鸡看到，这座历史上水资源相当富饶的城市大大小小的桥梁随处可见，但桥梁虽多，河道中却很少见到水了。宝鸡市水利局提供的数据显示，2009 年，宝鸡水资源总量为 33.03 亿立方米，只相当于全国平均水平的一半。经测算，在现有供水条件下，宝鸡全市 2011 年、2015 年、2020 年水资源供需缺口分别为 2.64 亿立方米、3.38 亿立方米和 4.65 亿立方米。

而陕西省环保厅的官员也诉苦说，“渭河污染问题的根本原因在于没有生态水，上游几乎没有水下来，几乎都截完了，可以说，严重的时候，河道里的水全都是污水——陕西流域排放什么水，渭河里就是什么水质！所以有一段时间，渭河被称为关中下水道。”

他说，目前的情况下，即使实现污水处理厂的完全覆盖，也无法根本改善渭河水质，“按照国家标准，从污水处理厂出来的水，化学需氧量要达到 60 毫克，基本上就是 5 类水。”

赵振武也默认了这种说法，不过他认为，在现有情况下，指望通过大量新水源来“冲淡”污染是不现实的，对于污染问题，目前能做的仍然是提高排放标准，以及修建一些湿地公园等设施，通过植物将排入渭河之前的污水进行进一步净化。

理念

“这次规划思路的提出，充分体现了理念的开放”，周峰说，过去治理渭河难的地方在于人的观念和认识，治理的快慢、治理投资的多少都是简单的问题，其实技术上的问题都不是难题，主要是治理的理念能否跟得上要求这才是最难的。

按照规划测算，整治工程总投资为 248.1 亿元，其中防洪 145 亿元，

> 600 亿的投资中，除中央和省市县财政需投入 200 余亿，其余投资将通过市场手段，吸引社会资金投入解决

滩区清障整理 58.3 亿元，治污 44.8 亿元。

而河道水面景观、滩区生态公园、健身运动场所及经济产业等工程的 358.7 亿元并未被列入本次规划投资范围，“这部分资金将通过市场解决”，周峰说。

他说，政府出资的 200 多亿元，一部分由过去国务院批复的渭河重点治理规划的中央财政资金解决，剩下的由陕西省以及地市财政解决，前三年大约每年 50 亿的投资规划，“中央和陕西省解决 1/3，市级财政解决 1/3，县级解决 1/3”。

“目前各个地市的积极性都非常高，各市主要领导都十分重视，有的还表示将有扩大建设力度的愿望”，他说。

而市场层面的解决方式，将可能是西安“浐灞模式”的进一步延伸。浐河和灞河是渭河的支流，过去曾是当时的污水汇集地，年接纳污水量达 5000 万吨，占西安市污水排放总量的 1/6。而沿河两岸亦垃圾成山，垃圾堆放量近 500 万立方米。

而历经 6 年治理，目前浐灞生态区已建成河道一级堤防近 50 公里，亲水城市广场 18 个，拥有水面 17000 多亩、绿化 7000 余亩，林地 29000 亩，并开放雁鸣湖、桃花潭、广运潭等多处大型生态公园。

作为回报的是，生态治理充分兑现了城市价值，不仅有绿地等大量房地产企业在浐灞生态区置地，这里亦成为西安金融中心和发展总部经济的所在地。

周峰说，比如说，企业去承担一部分河段的绿化景观、生态公园、运动场所的投资，这部分土地的升值空间就是对他们的回报。

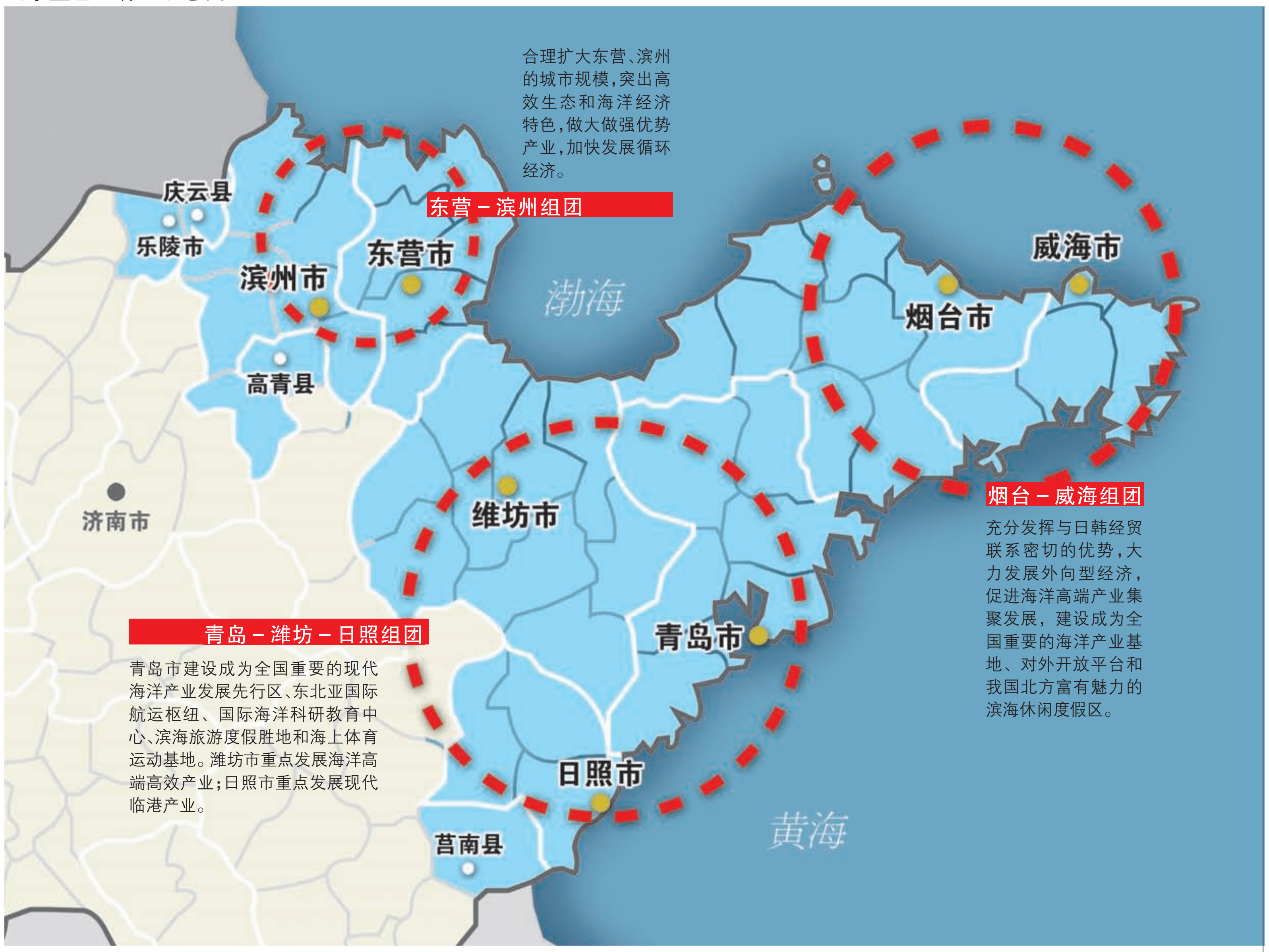
众所周知的是，渭河的问题显然并非陕西单方面的问题，比如说，生态水匮乏源自上游、大量截水工程和用水无序，而建设于河南境内的三门峡工程则直接导致了“潼关高程”和下游一部分河段的“悬河”。

赵说，预计十二五末，陕西省内的“小南水北调”——引汉济渭工程将完工启用，每年可为渭河补充 15 亿立方米水量。

而对于三门峡问题，他说，作为一项已经运行了 40 多年的水利工程，其影响还将持续，潼关高程也将继续，尽管争论很多，但目前要做的是“不要因争论而影响到发展”，就好像引汉济渭工程一样，陕西无法去协调上游省市的水源，也可以依靠自己的力量，来解决关中问题。



山东蓝色经济区示意图



经济观察报／制图

蓝色经济区：给力海上山东

本报记者 种昂 济南报道

2011年1月4日，国务院以国函(2011)1号文件批复了《山东半岛蓝色经济区发展规划》(以下简称《规划》)。这是中国"十二五"期间第一个成为国家战略的经济区，也是中国第一个以海洋经济为主题的区域发展战略。

"十二五"期间，我国经济发展将开始全面向海洋延伸，山东半岛蓝色经济区的获批只是先行一步。目前浙江、广东等省均在进行海洋经济区的规划和上报。山东将为中国海陆统筹发展战略提供先行经验和蓝本。

山东：全国的缩影

根据《规划》，首个蓝色经济区包括山东全部海域和青岛、东营、烟台、威海、潍坊、日照6市以及滨州的无棣县和沾化县所辖陆域，共涉及51个县市区，陆域面积6.4万平方公里。

山东半岛蓝色经济区建设办公室主任费云良说，山东发展海洋经济有着得天独厚的优势。

山东半岛北接环渤海，南临长三角，是西部黄河流域最便捷的出海通道，东面又与韩国、日本隔海相望，全部海域面积为15.95万平方公里，比陆路面积多出0.95万平方公里。同时，山东是中国北方唯一拥有青岛、日照、烟台三个亿吨大港的省份，沿海港口吞吐量6.6亿吨，占全国的15.3%。

不过，长期以来，山东如大多数沿海地区一样，固守着"重陆地轻海洋"的传统思维，海洋经济的发展始终维系在低层次上。

早在1991年，山东省曾制定了"海上山东"的规划，但一直未有实质性的进展。按照当初的规划，山东到2010年海洋经济增加值仅为国内生产总值的10%，这比广东、辽宁少了12个和5个百分点。而民间海洋开发，大多都集中于第一产业、海洋渔业的超负荷捕捞上。

如今，各省间的竞争早已不是单个项目的争取，而是经济区块的比拼。一位规划领域的专家就指出，没有被国家认可的经济区，项目要一个一个跑，难度很大。如果进入了国家战略层面，每个部委都会给出一揽子扶持政策，大项目审批会容易得多，仅国家开发银行每次资金放贷就以百亿元为单位。所以，各省的竞争都由原来的"跑项目"演变为"跑经济区"。

山东经济曾位居全国第二，却一直处于环渤海与长三角的缝隙之中。尽管2009年年底"黄河三角洲"上升为国家战略，但因其经济总量只占山东1/7，很难引领山东经济整体腾飞。

"半岛蓝色经济区的获批，给予了山东一个千载难逢的发展机遇，"费云良指出，"蓝色国土是陆地资源的接续地，开发潜力无限巨大。'十二五'期间，我们将利用这次发展的契机在海上再造一个新山东。"

"这是一个强烈的信号，'十二五'我国经济发展将开始向蓝色的海洋延伸。"作为《规划》的起草人之一、山东半岛蓝色经济区咨询委员会副主任郑贵斌从事了10多年海洋经济研究。郑认为，山东经济很像中国的缩影——经济总量大、人口多、人均产值不高，产业方面国企实力比较强、重工业比重高。选取山东作为第一个海洋经济区将为中国海洋战略发展提供有借鉴意义的先行经验和蓝本。

> 蓝色经济区最大的特点就是海陆统筹。这是一个强烈的信号，"十二五"我国经济发展将开始向海洋延伸

据悉，浙江、广东的海洋经济区规划正在筹备之中。

按照《规划》，未来的蓝色经济区将按照"一核、两极、三带"的总体框架展开。"一核"，即胶东半岛高端海洋产业集聚区，以青岛为龙头，以烟台、潍坊、威海等为骨干。两级则是指，黄三角高效生态海洋产业集聚区和鲁南临港产业集聚区。三带为海岸开发保护带、近海开发保护带、远海开发保护带。

"以前的规划大多把陆路和海洋割裂开来，而蓝色经济区最大的特点就是海陆统筹。从沿海陆路到海岸、再到近海、远海都有着整体的考虑。"《规划》起草人之一的郑贵斌如是说道。

失衡的结构

任何经济区域的崛起，都要有强有力的产业基础作为支撑。按照《规划》，山东半岛以培育战略性新兴产业为方向，以发展海洋优势产业集群为重点，以海洋生物、海洋装备制造、海洋能源矿产业、现代海洋化工产业以及海洋渔业、物流业、旅游业等为主导产业。

"与传统产业相比，新兴海洋产业最大的优势在于以高新技术为支撑，"郑贵斌介绍道，"未来的蓝色经济将以高端、高效、高附加值的海洋产业为核心。这将极大地改变山东现有的产业结构，改变山东给外界的传统形象。"

相对于广东、江苏，山东的经济发展呈现出国有企业数量多、规模大的特点。而"群象经济"带来的另一个现象是重工业比重过高，因为民营企业受资金和技术制约，很少涉足这一领域。重工业投资大，动辄数十亿、上百亿，对于地方政府有着极大的诱惑，但同时却带来了高能耗、高污染，以及节能减排的重压。

山东省统计局数据表明，2009年山东重工业产值占整个工业产值65%以上、且比例持续上升，冶金、电力、化工、建材等十大高耗能行业占全社会耗能总量近七成。2009年全省消耗一次能源折合标准煤约3亿吨，约占全国总消耗量的10%，居全国第一。

产业结构的失衡已经迫使山东开始通过控制工业用水予以调节。从2011年1月1日起，《山东省用水总量控制管理办法》规定，企业取用水量达到或者超过年度用水控制指标的，主管部门应当对这一区域内新建、改建、扩建项目取水许可暂停审批。

费云良指出，山东规模以上的工业产值2010年达到1.8万多亿元，在全国工业中居第一位，但重化工业相对偏重，能源消耗较高。因此，发展海洋经济是下一步调整经济结构、转变发展方式的重要举措之一。

改变存量的前提，是海洋产业快速的发展。目前，山东半岛地区与海洋产业相关联的企业已然开始借助这股"海风"争相起锚。

作为全国最大的海洋化工生产和出口企业，山东海化(000822)正在制定"十二五"的规划。公司相关负责人告诉记者，蓝色经济区上升为国家战略，使得海洋化工产品的前景一片光明。未来五年内山东海化将投建石化盐化一体化基地项目，将使企业产值达到400亿元以上，是目前的3倍。

而以船舶、汽车发动机为主业的山东重工在"十二五"也制定出跨越2000亿的计划。董事长谭旭光表示，把蓝色海洋经济区获批的因素考虑进去，公司完全有可能用三年时间提前实现这一目标，昂首挺进世界500强。而新能源动力、新能源汽车和车用新材料都被山东重工作为下一步发展的重点。

此外，山东钢铁集团、商业集团、中国重汽集团均提出了2000亿的发展计划。

严峻的考验

根据《规划》提出的目标，至2015年，山东半岛蓝色经济区基本建立起现代海洋产业体系，达到"小康"要求；到2020年，建成海洋经济发达、产业结构优化、人与自然和谐的蓝色经济区，率先基本实现现代化。

"这既是山东发展的良机，也是一个严峻的考验。这意味着，山东将比全国率先五年实现小康水平。"郑贵斌认为，要实现这一目标，不仅要求山东半岛城市之间相互合作，协同发展，更要求与环渤海、长三角以及日韩等经济圈相融合。

在《规划》中，山东半岛城市被分为了三个组团，青岛－潍坊－日照组团，将现代化城镇组团。烟台－威海组团，发挥与日韩贸易紧密优势，发展外向型经济。东营－滨州组团，突出高效生态和海洋经济特色。

事实上，在上个世纪90年代前，威海本就归属烟台，东营作为滨州的一部分，后因发展的需求而拆分。如今，随着交通通讯的发达和经济一体化的发展要求，又需要这些城市打破观念的框架、行政的界限、体制的束缚而协同发展。这也被认为是山东半岛蓝色经济区能否迅速崛起的最大考验。

值得关注的是，《规划》中还特别提出，将山东半岛作为中日韩区域经济合作试验区的设想：三方将在产业对接、技术交流、交通互联、人才互助等诸多领域开展一系列合作。因其涉及其他两个国家，这也是难度最大的一个设想。

不过，正如一位观察人士所说，日韩领先的科技、成熟的产业与山东丰富的资源、广阔的腹地和市场，都是彼此所或缺的。海洋战略是整个国家的战略，中日韩能否在山东沿海构建起自由贸易平台，需要在更大范围内秉承海洋文化的精髓——开放、包容、进取。

青岛市蓝色经济区建设办公室主任任振刚

投资或许不止6000亿

本报记者 庞丽静 青岛报道

1月4日，国务院以国函〔2011〕1号文件批复《山东半岛蓝色经济区发展规划》。规划明确，核心区域以青岛为龙头。

青岛的明确定位是，要打造成为"全国海洋经济科学发展的先行区、山东半岛蓝色经济区的核心区、海洋自主研发和高端产业的聚集区、海洋生态环境保护的示范区"。

青岛市山东省率先成立蓝色经济区规划建设委员会、工作推进协调委员会和专家咨询委员会的城市。工作推进协调委员会之下，设立了蓝色经济区建设办公室，编制是11人。2009年5月筹建，8月正式组建。

一份编制了长达77页的《青岛市蓝色经济区总体规划框架》不久将产生。任振刚说，这是汇聚社会多方面力量形成的。第一步是框架搭建，第二步就是纲要编制。青岛市筹建总规模100亿元作为蓝色经济发展基金。要做各种努力，对半岛蓝色经济区战略上升为国家战略形成支撑。

潘克厚1月13日对本报表示，山东半岛蓝色经济区规划成为国家战略之后，对于青岛而言，机遇不是最主要的，挑战是最主要的。

潘克厚是青岛海洋科学与技术国家实验室筹建办公室主任，也是青岛科技咨询委员会办公室副主任。在青岛蓝色经济区规划当中，曾多次给出专家咨询意见。

青岛，如何能够把局部地区的概念，变成全国层面的事情，起到龙头的带动作用，这是一个课题。讲规划很容易，做到实处，很难。国家能给多少资金？能给多少政策支持？如何借外力发展自己？

为此，青岛市发改委副主任、青岛蓝色经济区建设办公室任振刚接受了本报记者的专访。"压力确实很大。青岛作为国家战略的先行先试的城市，前三年的发展至关重要。"

"蓝色经济是一个全新的事业"

经济观察报： 山东半岛蓝色经济区战略，由区域战略上升到国家战略之后，能给青岛带来什么？会有哪些政策的、资金的倾斜？

任振刚： 蓝色经济其实是一个全新的事业，不仅是海洋，还包括更多的内涵。我们最大的体会是要不断创新。我们学习研究了很多已经批准的国家战略规划，包括环渤海、黄三角、广西北部湾等，借鉴学习他们的经验。

区域战略上升到国家战略，是一个很大的机遇，更有利于争取国家相关政策和资金的支持。包括税收、土地、海域的使用，包括金融改革等很多方面的内容，将有更多的资源向这里倾斜。

在争取国家资金支持的同时，还会吸引民间资本、外资、创投资金，会有很多要素投向这里，资金流、物流、人流汇聚，机遇会更多。

青岛作为先行区、核心区、示范区，机遇会更大一些。有了改革，有了创新，就能更多释放和解放生产力，加快青岛的发展。

原来审批难度很大的项目，纳入国家战略规划之后，审批会比较顺利。如服务外包示范城市，全国有10个，有济南，没有青岛。这次青岛纳入到蓝色经济区国家战略之后，将会支持青岛成为服务外包示范城市。预计2011年，服务外包示范城市将会比较顺利通过审批。还有青岛海洋科学与技术国家实验室、国家海洋科学考察船、武船重工海洋工程与特种船、中石油海洋工程、扬帆造船等一批重点项目建设，都将加快实施。

蓝色经济是开放经济，规划中给了很多开放的东西，更有利于青岛，用世界的眼光、国际的标准，与国际交往，更多地吸引国外的资金、技术、人才，也便于青岛的企业走出去。

"6000亿资金来源是多渠道的"

经济观察报： 在半岛蓝色经济区规划实施中，青岛拟组织总投资6000亿资金，投向300个大项目。这些资金从哪里来？将给哪些行业和企业带来机会？

任振刚： 规划的6000亿资金，来源将是多渠道的，包括财政资金、银行贷款、利用外资、民间资本、风险投资等等。

6000亿资金，是在进行"十二五"规划时匡算出来的，到"十二五"结束时也许资金投入远不止这个数字。

300个项目，不是喊出来的，是在做规划的时候，由各个部门、各个区市提供的，从2011年算起今后5年准备投资建设的项目。这些项目前期工作一直在做，只是还没有形成投资。

300个大项目分布的产业，包括海洋产业、临港产业和涉海产业。具体项目包括董家口港口及临港产业区、胶州湾西海岸经济区、高新区胶州湾北部园区、胶州湾东海岸现代服务业区、鳌山海洋科技创新及产业发展示范区等5个功能带动区；以港口物流、现代渔业、临海工业、滨海旅游、海洋生物、海水利用等特色经济为支撑的蓝色经济聚集带。

这是一个重大的发展契机，会是一个良好的投资机会，并提供大量就业岗位。产业是个链条，会给相关产业和上下游企业带来机会。

比如高新区，政府对其进行饱和性投资，连续两年投资100个亿，打造第三代生态型科技新城。它的发展门槛设定得很高，一般的加工业进不了高新区，要高科技含量、规模化的产业。未来3–5年，青岛高新区就可以在整个半岛蓝色经济功能区中对青岛市将起到引领带动作用。

"功能互补，错位竞争"

经济观察报： 青岛这些年，与山东省周边一些城市，互动相对较少。如何在下一步的发展中，与山东其他城市、乃至沿海各省形成互动，找到发展的结合点，分享国家政策倾斜带来的发展机会？

任振刚： 从地理位置上，与日照、潍坊互动多些，已经形成双赢的局面。此前烟台、威海等城市的互动确实少一点，我们已经提出加快构建海洋建设体系，当好半岛蓝色经济区排头兵的口号。

> 青岛作为先行区、核心区、示范区，机遇会更大一些。有了改革，有了创新，就能更多释放和解放生产力，加快青岛的发展

山东半岛各城市在发展蓝色经济方面都有优势和强项，在推进蓝色经济区建设中，青岛将把推动半岛各城市加快蓝色经济区建设作为重要职责，发挥好辐射带动作用，力求与各城市功能互补，错位竞争，特色发展。

在产业融合方面，加强产业分工与协作，推进产业链配套，建设跨区域的特色产业基地。加快港口对接，形成半岛港口群的联合优势。发挥青岛海洋节等展会优势，增强对半岛的会展和商务服务能力。在海洋经济招商引资、重大项目布局上，与半岛各城市加强沟通与合作，避免重复建设，形成发展合力。在海洋科技方面，共建海洋产业项目，加速海洋科技成果转化。在海洋生态方面，做好海洋生态保护，共同为建设山东半岛蓝色经济区作贡献等。

"青岛建立了联络员制度"

经济观察报： 青岛在下一步实施半岛蓝色经济区发展规划中，将从哪里作为发展的突破口？

任振刚： 国家批复之后，就要进行规划的分解和实施，围绕试点方案推进，围绕五个功能带动区，进行重点推进。

五个功能带动区包括董家口港口相关建设、西海岸保税区的通关运营、高新区基础设施建设，高端大项目打造、东海岸滨海旅游港中旅建设等。

国务院批复了规划，国家发改委批复了试点，试点方案比较具体。青岛正在分解这些试点方案，给下面各个区市分解确立各阶段的目标，制定具体的实施意见或者行动方案，包括在体制机制创新方面怎么做，怎么争取政策落实？国家提出规划后，与相关部委要进行沟通和落实。把项目落实下来、把政策拿到手、把资金拿到手，这些都是很关键的。蓝色经济区办公室，将负责其中综合、协调、考核、服务并监督实施。

目前，青岛建立了联络员制度，在蓝色经济区规划中涵盖的各部门、区市设立联络员，搭建蓝色办与各区市的沟通的桥梁。近期，还将在科研院所、大企业分别建立联络员制度。

工商部门不予注册

潍坊农业联合社遭遇身份之惑

本报记者 种昂 潍坊报道

2010 年 12 月 23 日,潍坊然中然农产品专业合作社联合社在山东省青州市宣告成立。这是一家由寿光、寒亭、安丘、青州 4 个县市区的 16 家专业合作社组成的联合社。

联合社社长程金厂告诉记者,“然中然合作联社以打造高端农产品销售平台为途径,以促进农民致富增收为目的。到目前为止,联合社已经有将近 3000 农户注册加入,同时还吸引了淄博、济南等多家外地合作社的加盟。”

自从 2007 年《农民专业合作社法》实施以来,全国各地农民合作社如雨后春笋般遍地开花。时至今日,全国各地合作社数量已超过 35 万家。

虽然农民合作社解决了农民一家一户过于分散的经营现状,但随着我国农业工业化、产业化的发展,农民合作社数量多、规模小、实力弱的特点开始显露。

如今,在山东潍坊兴起了一股合作社的联合风潮。在当地政府的推动下,经过一年的试点,目前 9 家航母级合作社联合社已组建完成,合作社开始有组织的、向更大规模的联合社进化。

据悉,以地级市为单位整体推动联合社成立目前在我国尚属首例。

合作社变联合社

程金厂目前有两个身份,既是联合社社长,又是旗下绿龙蔬菜合作社的理事长。他告诉记者,促使大家联合起来的原因,是在合作社发展过程中遇到了许多自身无法解决的困难。

山东是我国第一农业大省,农产品出口和蔬菜种植连续多年居全国首位,潍坊在山东又是农业重镇。2000 年以后,随着当地农业规模化、产业化、工业化的趋势开始显露,潍坊农村诞生了许多农业协会。通过协会分散的农户被组织起来,开始实行统一定价。

不过,协会仅是一个松散的联盟,农民依靠协会无法解决农产品品牌、技术、新产品开发等一系列的问题。2007 年,随着《农民专业合作社法》实施以来,合作社这种农民的自组织开始兴盛起来。

根据潍坊农业局的统计,2007 年当年潍坊就诞生了 996 家农民合作社,截至目前潍坊市农民合作社已高达 4668 家。在全国地级市中,潍坊农村合作社数量堪称名列前茅。

合作社由社员出资而建,统一购销、管理,共享收益。相对于协会,合作社把农户较为紧密地联系在一起。

“这些合作社最初是由村里的种植大户、运销大户自发组建而成,数量多、规模小、实力弱,平均每个合作社约有四五十个农户,有时一个村里就有三四家合作社在进行同业竞争。”潍坊市农业局农村经济管理处减负科科长王伟在 2010 年刚刚进行了一次合作社的调研。他指出,随着农业产业化发展,农业企业的规模越做越大,加之全球农业巨头不断涌入,常常出现大的原料订单。而每个合作社都有自己的品牌、种植标准和供货价格,单一合作社已然无法满足下游规模化、标准化的采购需求。

> 原来的潍县萝卜每个 2.5 元,经过联合社统一设计包装后,含 8 个萝卜的精品箱每箱 39 元,效益提高了 95%

“然中然联合社旗下每个合作社都遇到了蔬菜品种少、产量低、资金少、研发投入不足的瓶颈,单打独斗不如联合发展。这就是联合社成立的初衷。”程金厂说,其实每当有采购大单时,各家合作社已然私下联手合作、调剂货源,但更多时候却是相互压价,恶性竞争,扰乱了市场秩序。而各家投入新产品、新技术研发精力均因实力较弱而严重不足,彼此又不肯共享,这也导致了合作社发展的低效、浪费。

潍坊市农业局农村经济管理处相关负责人告诉记者,虽然合作社联合的愿望强烈,但往往没有人愿意挑头,农业局多次征询合作社意愿,在 2009 年率先推动了寒亭、高密两家联合社先行试点。经过一年的初步试点,潍坊各地组建联合社的热情很高,先后又有 7 家联合社提出组建申请。

如今,潍坊共有 9 个航母级合作联社浮出水面,涉及蔬菜、水果、粮油、养殖等多个领域,158 个合作社加入了联合社,社员总数 12650 个,带动农户 38726 户。

试水

在潍坊已成立的 9 家联合社中,位于潍坊寒亭的众合潍县萝卜专业合作社联社(以下简称“众合联合社”)组建于 2009 年 9 月,最早成立。寒亭区原是潍县的驻地,潍县萝卜是潍坊最知名的农产品,如今潍县萝卜终端市场已经卖到 8 元/个。

联合社由益民合作社发起、共 6 个农民专业合作社加盟,共涉及入社成员 2210 户,占全区潍县萝卜种植总面积 3.2 万亩的 68.8%,产值可占整个潍坊寒亭区萝卜总产值的 1/3 以上。这是一个完全可以左右市场的航母级实体。

根据联合社的章程,众合潍县萝卜专业合作社联社将实现统一生产标准、统一生产资料采购和供应,统一技术指导和培训,统一提供经营信息,统一开展加工、运输、储藏,统一销售,统一商标注册、品牌和基地认证,以此避免相互恶性竞争。

社长韩学良介绍道,以旗下益民合作社为例,原来每个没有包装的潍县萝卜售价 2.5 元,经过联合社统一设计包装后,含 8 个萝卜的精品箱每箱售价 39 元,效益提高了 95%。联合社一次肥料采购量可达单个合作社的近 10 倍,每吨又可为农户省下 100 多元。

潍坊九大航母级合作社联合社



经济观察报 / 制图

平时,每个农户约有 1/3 的萝卜因外形等问题成为次品,以往只能零散低价处理,而食品加工企业虽有大量的需求却苦于无法采集。后来,众合联合社出面与山东赛维绿色科技有限公司开始合作开发潍县萝卜脆片和萝卜汁,一次就签下了 2000 多吨的购销合同。

通过航母级的联合社,农户与下游产业化企业实现了对接——农民手中的这些次品每斤增值 3 元以上;赛维 2010 年又投资 8000 万元,新建 5000 亩生产基地和一座占地 170 亩、年加工 1.1 万吨加工厂,预计年销售收入可达 3.5 亿元。这 5000 亩生产基地由联合社分拨到旗下各合作社之中。

社长韩学良指出,联合社的组建不仅可以使得农户与农业龙头企业有效对接,帮助农业企业实现产业化、规模化。反过来,新增的 5000 亩生产基地将由其他各种农业作物改种萝卜,也能促使农户种植向片区化、集约化过渡。这都是单一的合作社根本无法实现的。

目前,众合联合社还制定出“合纵连横”的发展策略。合纵——利用国家支农、惠农政策,争取政府各种支持,并与科研单位和农业大学进行技术合作;连横——与其他合作社以及相关企业优势互补,资源共享。

“联合社与合作社的分工是后者负责入社农民的种植生产,联合社则帮助合作社进行对外产供销以及科研、品牌等统一运营。”韩学良表示,联合社最终的发展目标就是为了实现成本最小化、利润最大化、组织规模化、生产标准化,通过纵横一体化实现农业现代化,为农民充分争取话语权。

身份之惑

不过,联合社作为新生事物也遇到了难题——工商部门不肯办理注册登记成为了联合社眼下最为棘手的事情。

2007 年《农民专业合作社法》实施,合作社顺利地成为法人主体,而联合社到工商局注册时却遭遇到于法无据的现象。

“没有工商注册登记手续,联合社就不能成为法人,商标的注册、品牌的建设都成为空谈。”韩学良感到十分困惑,出去与企业签协议,联合社也会受到对方的质疑,发票的开具也只能从各个合作社走账。

寒亭区农业经济管理局副局长张广元告诉记者,目前当地组建联合社的热情高涨,很多合作社纷纷向其提交了申请。但由于受限于工商登记,即使组建了联合社,发挥的功能也有限。所以政府部门并未大量审批。张广元坦言,目前联合社仍是一个松散的联盟,发挥的作用仅在于购销、技术研发等环节上。

不过,程金厂认为,工商注册并不能阻碍联合社的发展步伐。为了密切旗下各合作社之间的联系,青州然中然联合社刚刚创办就与各合作社共同出资 50 万元创办了 360 平方米的有机农产品实体店一处。2011 年联合社将在青岛、东营等地继续投建连锁农业超市。

程金厂表示,联合社就像一个农民集体出资的大企业,组建成立后如何完善组织能力、调动合作社和农户的积极性、准确定位,如何发挥更大的作用,实现利益最大化才是当下最大的考验。

中国合作经济学会副会长缪建平认为,有了合作社,为什么要成立联合社?因为单个合作社面对企业或市场时力不从心,自发组建的联合社关键还是要看其能否在市场竞争中立足。不过,缪建平相信,任何刚刚出现的新生事物总需要时间自我完善。随着联合社的不断发展创新,其功能作用将会不断加强,将有望成为农村经济合作的主流形式。

潍坊市农业局的一位官员也指出,以前农业局面对的是数千个的合作社,在种植、购销上的管理过于分散,而大型联合社却可以起到农户与政府之间有效的桥梁作用。与大型批发市场无法追诉农产品质量问题不同,联合社销售渠道可以建立起一整条农产品质量控制体系,便于管理、检疫。同时,通过联合社也可以把农业、农民方面的需求和难题及时上达。

自 2010 年 8 月份开始,潍坊市农业局会同财政、工商等部门组成了联合调研组,深入了解联合社组建遇到的困难和问题。目前工商部门已同意工商注册登记,财政部门每个联合社拨付了 10 万元扶持资金。上述农业局官员表示,目前联合社尚处于试点摸索阶段,真正理顺尚需时日。





孔子与现实主义

本报评论员 李翔

该如何理解天安门广场的东侧立起了高达9.5米的孔子雕像?这是意识形态在向传统文化妥协,是二者终于达成了一致吗?它是一个现代政权最终意识到了传统的巨大力量,还是它察觉到自己的身份危机,开始积极从传统中寻求自己的认同感和合法性?抑或所有这些问题都只是过度阐释,它只是一系列阴差阳错的决定的结果?或者它仅仅是从现实主义需求出发做出的姿态和妥协?

和我们所看到的众多让人眼花缭乱的决定一样,它可以有多种理解;而且,似乎每一种理解都并非毫无道理。所有西方人到中国来接受的忠告中都包括这一条:中国人所做的每件事情都不能仅仅从表面上来理解。从明朝的传教士到今天的跨国公司高管,他们都共同分享这一总结透视出来的中国智慧。不过他们可能并不了解,甚至连中国人自己都苦于这种阐释和过度阐释,每一个决定都像一个并不高级的猜谜智力游戏,然后所有人都还只能猜对正确答案的一部分。

事实上,如果抛却各种意识形态的猜想,孔子雕像出现在天安门广场上本应是件理所当然的事情,就好像胡适的雕像应该出现在北京大学的校园内一样自然。和长城与故宫一样,孔子是世界上最广为人知的中国符号之一。长城已经没有了封闭与防卫的姿态,它只是受欢迎的旅游景点,故宫不再代表皇权而只是代表一种文化高度。但孔子不同,他和他的学说在不断地被人阐释着,被不断地赋予各种各样新的意义。一个例子是,包括李光耀在内的一些东南亚政治家和知识分子曾经自豪地宣称,快速增长的东南亚经济体,代表的是一种迥异于西方的"儒家资本主义"。那么,如今我们要描述我们"有中国特色的社会主义"为"儒家共产主义"吗?

社会主义或带有社会主义色彩的社会民主主义,是20世纪最受欢迎的政治思潮,不仅仅知识分子和普通大众为之欢呼,甚至一些政治家也是它们的虔诚信奉者。它是人类为自己描绘出的进步路线图,通过它,我们可以消灭贫穷,让资本主义为普罗大众服务。这种进步的幻象最终破灭。东欧的一些社会主义政权开始无助地从传统中寻找对自己身份合理性的支撑。它们不再自豪地宣布自己与历史上的所有政体和世界上的所有他者不同,而是急于证明自己并不是历史的变异体,天主教和民族主义都成为乞灵的对象。但正如我们已经看到的那样,这样的做法为时已晚。

中国的情况并没有那么糟糕。我们仍然在高速地奔跑,不过大多数人都在惊惧地想象当我们停下来时的景象。目前仍不清楚,我们究竟是坐在一辆汽车中,还是我们只是在飞快地蹬着自行车;如果是前者,那么只要制动措施良好,我们仍然可以平稳地停下,稍作检查,重新上路;如果是后者,那么真抱歉,只有在保持一定速度的前进时,我们才是平衡和安全的,停下来而又无其他支柱,那只有摔倒。传统文化会成为这个支柱吗?孔子和他提倡的学说,能否成为我们停下来时伸向地面的那只脚,让我们免于摔倒?

一种曾经宣称要与所有过去和所有现在决裂的意识形态,突然开始拥抱它宣布要打倒的信仰和学说,然后还能成功地将自己和它融合,在这方面并没有太多的成功可以借鉴。不过,无往不利的一直是现实主义。现实可以教会人、政党和国家如何熟练地见风使舵,并且成为生存专家。当然,纯粹从现实主义的角度出发,我要宣称,将孔子立在天安门,与毛泽东的画像和人民英雄纪念碑为邻,这仍然是个好的变化的开端。无论促成这个决定的原因是什么,它都绝对比仅仅在天安门看到毛泽东画像和人民英雄纪念碑要好。

或许,我们还需要更多的类似举动,比如停止那些无聊争论,毫不犹豫把胡适雕像放进北大校园。

壹基金由私转公的追问

本报评论员 魏黎明

壹基金落户深圳,由私转公的同时,终于在出生多年后取得了合法的"身份证"。

我国《社会团体登记管理条例》规定,对于壹基金这样的民间组织,实行登记管理机关和业务主管单位双重负责的管理体制。壹基金出生后,就一直苦于找不到一个业务主管单位。并非壹基金,国内许多民间组织面临同样的生死难题。知名度较大的壹基金能够存续下去,这是多方都愿意看到的结果。然而,在现行体制下,壹基金的"转型"能否被复制,还是一个未知数。

一个被忽略的细节是,类似壹基金这样的民间组织,国际通称"非政府组织"。在我国,这样的"非政府组织",必须接受政府部门的管制才能够合法存续,这不能不说是一个悖论。众所周知,民间组织在某些领域承担着政府所不能承担的社会功能。而政府部门适当地从某些社会领域退出,将政府管理归还给公民自治和互助,这是整个社会的巨大进步。

然而,在双重管理体制下,政府仍牢牢掌握着对于整个社会的管制。在这种体制下形成的种种协会等社会团体,甚至往往蜕变成为"二政府"。早在2005年,国家有关部门就曾提议废止"业务主管单位"的限制,然而至今未果。更早前,相关部门还针对民间组织进行过一次集中"清理整顿",以严格执行双重管理体制。其时,我国民间组织数量锐减。

一个问题始终存在:一个有自己的主张,有自己的组织,有一定的筹款能力,又有一定社会威望的民间组织,如何能够允许它游离于政府的掌控之外?这或许就是双重管理体制至今仍在发挥作用的关键。

按照《宪法》,我国公民享有自由结社的权利。而双重管理体制却将这样的权利,强行置于政府权力的管制之下。也就是说,公民权利必须"嫁给"政府权力,接受政府部门的管制,才能够生存下去。

回到壹基金。尽管深圳市一再声称,不会对其资金使用等进行干涉。但有关部门依然负有监管责任,根据权责统一的原则,一定的监管责任必然要求一定的管制权限。

在慈善活动中,这样的管制与民间组织的运行或许不会有太大冲突。但披上政府外衣的慈善机构,多年来本就一直备受民间诟病。更何况,在环境保护、公民权利保护等其他民间组织方面,这样的政府部门权力管制就很难与公民权利能够并行不悖。

说到底,政府部门对于民间组织的存在始终抱有"管理"的使命感和责任感。在这种思维下,必然产生类似双重管理体制的"审批制"。这在我国政治、经济、社会等多个领域都或多或少地存在。

事实上,国际通行的非政府组织往往实行"备案制",即只接受法律的事后监管和惩处。在法律框架下,各民间组织合法独立地开展活动,并不接受政府的管制,从而促进全社会的良性发展。

在我国,这还是一个仍在探讨的课题。然而,两种风格迥异的监管体制,着实体现了不同的监管思路。"审批制"彰显的是政府权力的无远弗届,"备案制"体现的却是对于法律的尊重和法治的理性。

多年来,针对民间组织的管理,政府勤于对自身管制能力的建立和日益严密,却疏于对相关法律的建立和日益完善。1998年出台的《社会团体登记管理条例》第一条明言,"为了保障公民的结社自由"。然而,这个《条例》本身来源于国务院常务会议,其是否具有法律效力仍存疑问。更严重的是,由其设定的双重管理体制是否涉嫌"违宪",至今还是一个问号。

在这个继续探索和追问的过程中,壹基金"合法"了。权利"嫁"给了权力,从而得以保全。"民女"嫁人了,"新郎"却不在民间。

我们需要什么样的经济人物

本报评论员 邹卫国

2010年是中国改革开放30年之后新的征程的第二年。央视年度经济人物的热络评选,也给我们在这个时点上重新审视和梳理过去一年提供了一个契机。

社会在变,时代在变,人们对领袖人物的期待也在变。可以发现,2010年有很多可能会成为中国经济、中国社会出现转折的标志性事件,这些将改变我们对于领袖人物的期待。理解我们对年度经济人物的期待,必须理解这些转折及其含义。

富士康员工连续跳楼事件就是一件具备转折性含义的事件之一。富士康员工在2010年上半年十余名员工坠楼自杀。一方面,这提醒了全社会关注下一代年轻人的心理问题,但是在更深层次上,这凸显了中国制造的窘境。虽然跳楼事件一次次刺激着人们的神经,与之同时,要去那里工作的年轻人也趋之若鹜。那里的工作条件相对其他企业更加优厚,而据应聘的年轻人说,他们出来打工,就是来加班的。

中国制造的尴尬在2010年的足球世界杯中显露无遗。中国制造在这段时间里可谓狂飙突进,但是中国制造的地位却在这种狂飙突进中应声下跌。世界杯中最有名的可能是祖拉喇叭。在上一届,生产这样的产品,税前利润能够达到2成以上,但在这届世界杯上,这个产品的税前利润率却被腰斩。

中国制造的种种尴尬表明了中国经济的确需要变革和转型,这应该成为中国未来相当长时间内的主题。而此次央视年度人物评选的主题同样如此。不过,这次评选过多聚焦于单个企业的创新。事实上,在此过程中,有更多比单个企业的创新重要得多的因素需要得到关注。

对于中国创新和转型而言,我们认为意义更为重大的是创业板的发展和蓬勃,以及为推动其发展和蓬勃而做出了巨大贡献的投资家和企业家群体。

在创业板的蓬勃发展中,中国本土投资家的崛起已经成为事实。他们正对中国制造转型、创新和引导,发挥着更加关键的作用。一个成功的投资家,将带动一批重大的企业创新。从对中国创新的贡献而言,他们应有成为中国经济领袖人物的潜质。

另一方面,创业板的推出引发了诸多领域的变革,他首先改变了企业运作的目标:对于很多企业而言,当他们所在的行业出现了上市公司之后,很多没有上市的企业,也开始将上市作为目标。这同样改变了他们的行为,他们开始以资本市场所需要的规范和风格行事,他们的经营节奏也因此加快。这样的内生变革中,必将涌现出一批高成长的企业,并成为中国经济发展的重大动力。

在标志中国社会出现转折性变化的事件中,也包括了在2010年中国企业界的一批败德事件:腾讯大战360,并做出了一个影响了数亿人的"艰难的决定";蒙牛伊利毁谤门,很多行业人士说,毁谤竞争对手及其产品,是企业的一项重要竞争策略,这不单单包括乳业。

无论如何,上述发生在商业领域的重大事件,展现了中国企业价值观的混乱,并让我们认识到:中国经济和商业的成功,必须依赖于一个新秩序,依赖于建立新的商业规则、商业伦理和商业道德。

这也反映了相当一批知名的中国企业的领导者,更包括曾经的年度经济人物,对使命感、责任感的匮乏。就此,在相反的方向上,我们期待能够更具使命感的企业家,得到更多的荣耀与尊重。

回溯2010年,国美事件也是相当具有转折性意味。发生在国美电器身上的纷争,凸现了大股东、小股东、董事会、管理层之间的冲突和不协调。这一事件,让我们对既有的公司治理框架进行反思,让我们更加清晰地认识到,对于一家大型的公众公司而言,股东利益与其他股东利益、股东利益与公司利益并不是在所有时候都是有一致的。

在构筑公司法律的基础上,如何更多地嵌入、考量其它利益相关者的利益日益成为关键。所以,就富士康这个事件的正面意义而言,我们应有理由对挑起这个话题的核心人物,有着足够的尊重。

在任何一个组织中,总有一些人充当核心角色。他的言行被其成员认可,并指引着组织的行动方向。商业社会也是一样,总有一些人顺应时代潮流,而立潮头。因此,对于2010年,我们的认识是,对商业伦理的关注应该成为领袖人选的必要条件。此外,尽管有相当一部分人不会被列入诸如年度经济人物之类的榜单上,但我们期待,对于中国创新起到关键作用的投资家群体、职业经理人群体,社会应该有着足够的尊重。

视点



漫画 /Cagle.com

来论

应当赋予央行多大的独立性?

陈季冰 / 文

为了应对去年下半年以来日益严峻的通货膨胀趋势,中国人民银行近来接二连三地出手调整货币政策。在去年最后三个月内连续两次上调存贷款利率,并于年内6度上调商业银行存款准备金率,使之达到了19%的历史纪录;在岁末上调了再贴现利率和再贷款利率,这是两年来首次;今年起对各商业银行按月测算及实施差别存款准备金率,作为推行货币政策工具改革的新举措……

央行在市场上活跃的身影激起了许多人——尤其是海外观察家——对它本身的强烈好奇,鉴于中国的政治制度和政府管理方式不同于西方国家,他们开始关心这样一个问题:中国的货币政策到底有多大的独立性?中国人民银行行长周小川曾公开表示,央行在加息等问题上面临两难。"想使得手里少数几项货币政策工具满足所有不同利益群体的要求,是很困难的。"周小川还感慨,自己的压力比美联储主席伯南克更大。这种压力很快便被敏锐的观察家解读为一种来自政治上的阻力,而非单纯的经济政策选择时所需要的决断力。

包括《金融时报》在内的多家媒体都认为,中国政府2008年推出的刺激方案,比其他任何一个大型经济体都更早、更果断,且成功地保住了增长。但在试图退出刺激政策时,中国领导人却有可能会被国内政治束缚住手脚。现在,货币政策收缩的步伐之所以如此谨慎,原因正在于国有企业在过去两年大举借债扩张,而加息可能会损害这些企业的利益。对加息更敏感的,还有房地产行业,因为在许多地区,开发商经常就是地方政府的延伸。汇率政策也面临同样的政治羁绊,游说力量强大的出口企业不希望人民币升值太快……

诚然,若以美国为例,典型的西方式中央银行在制定货币政策时拥有不容挑战的独立性和权威。在美国,货币政策的独立性似乎被视为同司法独立是重要性相同的事情。美国联邦储备委员会的委任,差不多照搬联邦最高法院的模式——联储主席和委员的委任与最高法院的法官一样,经总统提名、参议院批准。其中主席和副主席任期为4年,可连任,委员任期为14年,实质上与联邦法官的终身制并无太大区别;而且,联储决定货币政策的权力也同最高法院的释法行为一样,几乎完全不受国会节制;此外,美联储在各地分支机构的设置及运作模式,也与联邦法院相当类似……

说老实话,人们很难看出货币政策的独立与司法独立之间有任何性质上的相同之处。众所周知,司法独立——尤其是不受行政权力干预——是法治社会最重要的屏障,而法治则又是民主宪政的基石。因此,任何一个有点现代政治头脑的人士都会同意,司法系统的独立性和权威性必须得到绝对维护。然而,货币政策虽然事关国家经济大局,却也像财政政策一样,本身即是政府行政的内容之一。

芝加哥学派大师弥尔顿·弗里德曼对货币政策有更深湛的研究了。而这位创立了货币主义学说的经济学家,毕生都强烈反对赋予中央银行过于强大的和独立于议会监督的权力。弗里德曼通过自己独树一帜的分析和研究得出结论说,上世纪30年代的那场"大萧条"并非一般认为的"市场失灵"所致,亦同所谓"资本主义经济周期"根本扯不上关系;相反,正是成立不久的联邦储备系统的致命错误,使得一次原本应该影响有限的小型经济衰退急剧扩大和蔓延,最后酿成一场史无前例的经济危机,并最终触发了人类历史上最惨烈的全方位灾难。弗里德曼曾建议,将美联储降低为国会推行其货币政策时的一个具体执行部门,性质上类似于财政部,从而大幅削减它自行处理货币事务的权力。按照弗里德曼的方案,就连国会本身,在决定货币政策时也不能随心所欲,而必须依据一套标准基本固定的公式。

中国的情况与西方是有天壤之别的。但在中国,我们都知道,有能力参与政策博弈的大都是代表资本一方的利益群体,也就是如今人们通常所说的强势利益集团,而亿万劳动者和消费者都是"沉默的大多数"。围绕政策的博弈注定是不透明和失衡的,还不如给予央行更大的独立性,免受其他政治力量的干扰。这样至少还能让政策制定者们保持相对中立和超脱的学术立场,不至于总是出现一边倒的政策倾向。博弈原本是个好东西,但拿不上台面的扭曲的博弈却很可能导致比精英专断更坏的结果。

眼下甚嚣尘上的那种仅仅凭借两次加息就断言中国已经进入加息周期、并将在今年继续大幅度收紧货币政策的看法,显然是幼稚的。事实上,中国的货币政策决不会遵从经济学教科书上的教条,它一向掉头灵活,尤其是从紧向松掉头的时候。

民族证券股权转让疑窦：高门槛与18亿估值落差

本报记者 黄利明 北京报道

2011年1月13日，首都机场集团持有民族证券61.25%的国有股权转让挂牌价16亿元，在北京产权交易所（下称北交所）挂牌期满。本报获悉，除了有优先购买权的原股东北京政泉置业有限公司（下称“政泉置业”）之外，未有新的购买者提交竞买这部分股权的申请。

首都机场集团在挂牌转让这部分股权的时候，除了有优先购买权的老股东之外，为新进来的受让方设定了“门槛”条件：由三家以上国有独资企业（非金融机构）组成的联合受让体，每家企业实收资本不低于500亿元、2009年底净资产不低于2000亿元。这样，能够符合条件的央企不足10家。

最后的结果并没有出乎众多业内人的预料，首都机场集团持有的这61.25%的民族证券的股权，最终将以1.29倍的市净率（每股股价与每股净资产的比例）落入政泉置业的袋中。值得注意的是，这与一年之前政泉置业以市净率2.75倍受让6.81%民族证券股权的价格相差甚远。

受让高门槛

2010年12月16日，首都机场集团正式将其持有的61.25%民族证券股权在北交所挂牌转让，挂牌价16亿元。

为符合证监会要求的券商“一参一控”的政策要求，首都机场集团一直在运作对旗下控股的两家券商金元证券和民族证券进行整合。按照最初的战略计划，两家券商在吸收合并整合后，新公司将推进IPO上市。

但这个计划最终没能成行。此时挂牌，距离“一参一控”政策大限仅半月，首都机场集团选择了退出民族证券。

挂牌期间首都机场集团明确设定了受让方资格条件：1.本次转让只接受联合体受让。联合受让体需由三家以上国有独资企业（非金融机构）组成，每家企业缴纳的保证金和受让的股权比例基本一致。联合受让体中的企业没有任何关联关系，且为非一致行动人。2.联合受让体的每家企业实收资本不低于500亿元人民币，2009年12月31日经审计的净资产不低于人民币2000亿元。

> 满足受让方资格条件的不超过10家央企，受让方资格条件的“高门槛”将很多其他的潜在购买者挡在了门外

同时，首都机场集团还要求，意向受让方在递交受让申请时在境内没有直接或间接控股的证券公司。

根据国资委2010年8月发布的《央企2009年度分户国有资产运营情况表》为基础数据，满足净资产不低于2000亿元即总资产在4000亿元以上的有13家央企。

剔除已控股、正在清理金融特别券商资产的央企，满足受让方资格条件的则有中海油、神华集团、中国电信、中国移动等不超过10家央企。而在这10家央企中，要组成三家以上的联合受让体困难程度不小。

因此，受让方资格条件的“高门槛”将很多其他的潜在购买者挡在了门外。那么，如果要保证此次民族证券股权挂牌转让不会流产，只能冀望于挂牌公告中提示的“标的企业原股东不放弃行使优先购买权”。

本报联系首都机场集团资本运营部负责人、金元证券、民族证券董事雷俊，希望进一步了解挂牌条件是基于什么背景考虑的，但是雷俊拒绝了本报的采访请求。

据本报了解，截至1月13日，未有符合受让方资格条件的企业提交受让申请，有权行使优先购买权的民资证券5家原股东中，也只有政泉置业提交了受让申请，愿意行使优先购买权。

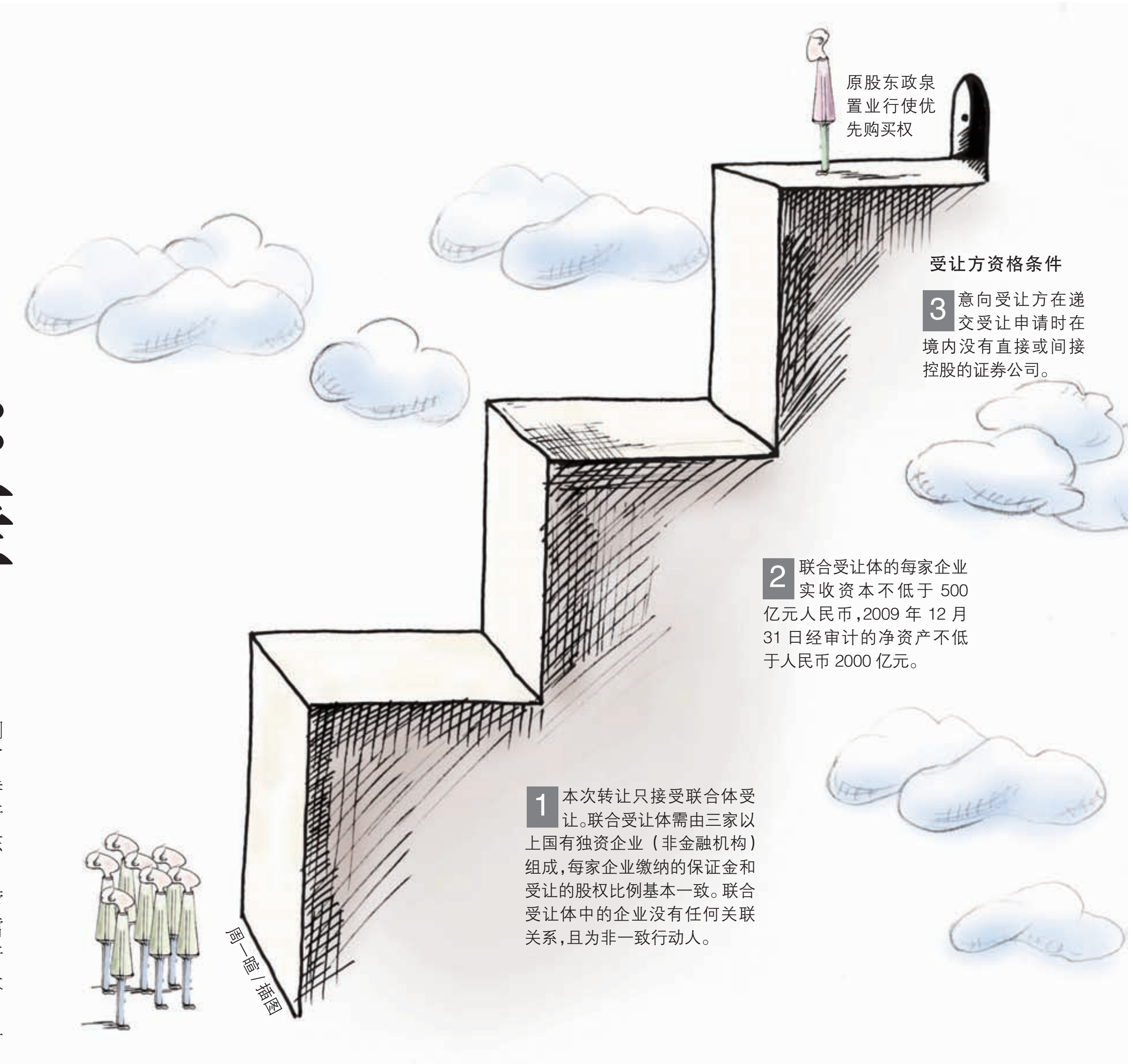
18亿元估值之差

此次61.25%的民族证券股权挂牌价为16亿元，也被业内人士和一些评估机构的人士认为价格偏低。

有消息称，在此次挂牌的几天前，首都机场集团曾召开了党委扩大会议，商讨挂牌事宜。会上曾有人推荐有公司愿意出资40亿元购买该部分股权，但被否决。

对于这一出价40亿元的说法，首都机场集团党组书记刘彦斌告诉本报：“我都不知道，至少我没听说过。”对于民族证券股权转让结果与受让方资格条件设置问题，他表示不清楚，应问具体业务部门。

但《企业国有产权交易操作规则》第十二条明确要求，转让方可以根据标的企业实际情况，合理设置受让方资格条件，但不得出现具有明确指向性或者违反公平竞争的内容。



周一晴/插图

就此问题本报致电北交所总裁吴汝川，其表示“不清楚、问问情况”再行答复。但截至记者发稿时，未获得相关任何回复。

持有民族证券15.03%股权的第二大股东东方集团董秘孙明涛对政泉置业的接盘亦不予置评。

此次民族证券资产评估方为北京立信资产评估有限公司，核准（备案）机构为中国民用航空局。挂牌公告显示，评估基准日为2010年6月30日，民族证券净资产账面价值为17.81亿元，评估值为25.04亿元，因此转让标的对应评估值为15.33亿元。

未上市券商股权转让市场中，比较普遍的转让价格为市净率约为2倍–3倍。去年12月，国泰君安500万股股权在上海联合产权交易所竞价后以7600万元转让，市净率为3.61倍；去年7月中信证券在北交所挂牌向北京国有资本经营管理中心转让中信建投股权时，转让价格市净率亦为2.22倍。

民族证券2009年净利润为4.76亿元，2010年1–11月实现净利润2.89亿元。截至2010年11月30日民族证券净资产20.23亿元，16亿元的挂牌价对应的市净率为1.29倍。

值得一提的是，2009年12月，政泉置业受让石家庄市商业银行持有的民族证券6.81%股权，受让价格为2.91亿元，市净率为2.75倍。如以此市净率估算，现有61.25%民族证券股权估值应为34亿元，这与16亿元的现有转让价相差18亿元。

政泉置业

政泉置业成立于2002年1月，现在的法定代表人为岳庆芝，公司注册资本为4亿元。作为房地产开发商，政泉置业在北京开发有政泉花园、金泉家园等项目。

2005年10月，保利地产与北京摩根投资（盘古投资前身）签订协议，摩根投资将其项目子公司北京政泉置业有限公司80%股权抵押给保利北京以取得保利8亿元的注资。但在2008年4月，在原股东回购之下，政泉置业脱离保利。

事实上，政泉置业管理层这些年经过了数次变更。据记者了解，政泉置业法人代表从公司成立至今变换有刘宝增、郭文贵、郭文平等人。

根据公开资料与记者掌握的资料显示，曾任政泉置业法人代表的郭文贵也曾在美国摩根集团、郑州裕达置业、河南郑州裕达置业任职。郭文贵因其控制的北京摩根投资开发包括盘古七星酒店在内的盘古大观项目而成为北京地产界的风云人物。

根据2009年5月的工商注册登记资料，政泉置业股东已为郑州浩云实业有限公司（下称“浩云实业”）、郑州浩天实业有限公司（下称“浩天实业”），出资额分别为2亿元。资料显示，前述注册资本已由股东分三期缴足。

据记者查询，浩云实业、浩天实业法人代表分别为李琳、蒋月华，两公司有着三个相同之处：注册资本1500万元、成立于2008年5月、核准日期为2010年4月。其中，浩天实业有注明该公司为自然人投资或控股，但未知具体为何人以及身份背景。



经观·Wind 2010 年私募基金产品排行榜

寻找私募长跑选手

本报记者 赵娟 北京报道

2010 年已经收官，非结构化阳光私募产品以世通 1 期的最高 96.16%、所有产品平均 5.76%的年收益率在所有资产管理类产品中拔得头筹。

2010 年又是阳光私募的井喷之年，根据 Wind 数据统计，全年共有 570 只阳光私募产品成立，目前其总数已经达到了 1010 只。而这一年共有 219 家私募基金管理公司发行了新产品，其中半数以上为新公司。

在成立一年以上的 357 只非结构化阳光私募产品中，2010 年取得正收益的共 235 只，负收益的共 122 只，而首尾产品的差距达 130%。

随着各种不同背景、不同风格私募基金管理公司的涌现，投资者可选择的私募产品范围更广，甄别难度也更大，在被纳入《基金法》获得真正法律地位之前，泉涌的阳光私募公司中也存在鱼龙混杂的乱象。私募基金以追求绝对回报为口号，投资金额大、时间相对更长，除了当年收益外，长期收益更值得关注，而不仅仅是收益指标，风险控制同样彰显一家私募基金的管理能力。

长期领跑者：尚雅、合赢、朱雀

目前市场上成立时间在三年以上的阳光私募产品共 78 只，三年期收益率排在前十名的产品依次来自深圳金中和、上海朱雀、北京淡水泉、深圳合赢、上海尚雅、深圳武当和上海理成。

表现最好的是由曾军管理的金中和西鼎三年期收益率达到 73.73%，而前十产品的平均收益率也达到 58.06%，在最近三年受经济危机影响而大起大落的市场中，这样的收益率着实可观。

三年期产品中，李华伦的上海朱雀旗下两只产品排在前五，收益率都超过 60%，是整体表现最好的公司；其次是石波管理的上海尚雅，旗下 3 只产品也都以超过 50%的收益率排在前十；而江晖管理的北京星石虽未进入前十，旗下也有 4 只产品平均收益率在 42%；田荣华管理的深圳武当、蒋锦志的上海景林的早期产品三年期收益率也都超过 30%。

成立三年以上产品的三年期平均收益率是 2.71%，首尾相差 137%，可见私募基金的业绩分化明显。三年期收益率整体表现较差的公司主要是陕西鑫鹏、深圳柏恩、北京鹏远、上海均锋、上海塔晶、上海以太等，这些私募近两年在市场上已经较为沉寂。

在有两年期业绩的 156 只产品中，罗伟广的广州新价值、常士杉的南京世通、吴险峰的深圳龙腾、徐定恒的深圳翼虎、石波的上海尚雅、曾晓洁的北京源乐晟、程义全的上海理成旗下产品收益率排名居前十，10 只产品的平均收益率高达 183.86%。

2008 年之前成立的老牌私募中，尚雅、合赢、朱雀、新价值、理成、景林无论三年和两年期业绩均有较佳表现，不过这些产品 2010 年的业绩表现一般，但也多数取得正收益。淡水泉旗下产品业绩分化较为明显。

老牌私募中，魏上云的北京云程泰、田荣华的深圳武当、刘明达的深圳明达、肖华的深圳尚诚三年、两年和一年期业绩都表现平稳，虽没有拔得头筹，但回报较为稳定。

而上海睿信、深圳天马以及深圳新同方、深圳红山除 2009 年系统上涨行情使业绩尚可外，整体表现不佳。

另一个较为明显的特征是，北京星石、深圳金中和主要是 2008 年业绩突出，最近两年表现一般，风控能力大于收益能力。而但斌的东方港湾、常士杉的南京世通、王贵文的上海隆圣则是 2008 年大幅受挫而后两年急追。

> 在成立一年以上的 357 只非结构化阳光私募产品中，2010 年取得正收益的共 235 只，负收益的共 122 只，而首尾产品的差距达 130%

风控高手：星石、远策

2010 年的阳光私募收益率排名前十中仅有 2 只是成立两年以上的产品，即世通 1 期和瑞天价值成长。前十名的平均收益率是 49.62%，而其中多数产品的发行规模不超过 1 亿元。

2010 年上半年成立的产品不计入统计，但是整体业绩表现也可圈可点，其中徐翔管理的上海泽熙旗下 5 只产品最突出，同样来自上海的从容、凯石、混沌也表现凶猛。

郑拓管理的上海好望角、李少伟管理的湖北盈捷以及李驰管理的深圳同威 2010 年表现较差。

老牌私募基金 2010 年整体表现不佳，业绩出现较大波动。除了世通 1 期，成立三年以上产品业绩最好的是云程泰资本增值，收益率 33.1%，其次林园 3 期、理成转子、明达 3 期收益率也超过 30%。

龙马、以太、新同方、睿信 2010 年依然表现不佳。星石、淡水泉、从容、武当的收益也都在个位数。

无论三年期、两年期和一年期业绩，可以看到排名前五的阳光私募产品整体呈现波动率高、下行风险高的特点(如下表)。

从下行风险指标看看，在产品数量大于 1 只的公司中，2010 年龙小波管理的深圳柏恩、郑拓的好望角以及深圳瑞象、深圳民森的下行风险最高。

而整体看来，自成立以来，即使是业绩表现不错的云程泰、隆圣、尚雅、淡水泉、明达旗下产品的平均下行风险值也较高，即经历大盘下跌时净值的支撑力弱。

江晖管理的星石、刘睿管理的深圳中睿合银以及张益驰管理的天津远策下行风险控制最好。

从产品的波动率看，同样是星石、远策的波动率相对最低。江晖和张益驰均曾就职华夏基金，可谓私募基金中风险控制的高手。而云程泰、睿信、塔晶、尚雅、明达、混沌、证大、林园的产品平均波动率都较高。

江晖在私募界特点鲜明，他的产品三年期业绩出色，最近两年和一年期业绩较为平淡但也保持着正收益，两年期收益率平均 36.48%、2010 年收益率平均 4.51%，从绝对回报指标看，星石系列产品的绝对回报值不高，为 0.39，可以看出他们的特点是：以风险控制为前提追求稳定的绝对回报。目前星石旗下已有 24 只产品。

天津远策成立于 2009 年下半年，旗下共有 9 只产品，2010 年的平均收益率是 8.17%。同样，远策的 2010 年月度绝对回报值也不高，为 0.81，在业内处于中游位置。

波动率排行榜(根据 2010 年值排名)

投资顾问	旗下产品平均波动率 2010 年	风险度	成立以来	风险度	产品数量(成立满一年)
北京星石	0.01	低	0.02	低	21
深圳新同方	0.02	低	0.03	低	3
上海万丰友方	0.02	低	0.03	低	5
天津远策	0.03	低	0.03	低	4
上海柘弓	0.03	低	0.05	低	2
福建省麦尔斯通	0.03	低	0.04	低	3
上海泓湖	0.03	低	0.06	中	2
北京弘酬	0.04	低	0.04	低	3
深圳中欧瑞博	0.04	低	0.04	低	2
北京龙鼎	0.04	低	0.05	中	2
广州长金	0.08	高	0.08	高	2
上海隆圣	0.08	高	0.09	高	5
深圳民森	0.08	高	0.08	高	8
深圳瑞象	0.08	高	0.10	高	2
杭州慧安	0.08	高	0.09	高	3
北京云程泰	0.09	高	0.13	高	2
上海尚雅	0.09	高	0.10	高	7
上海睿信	0.09	高	0.10	高	4
青岛以太	0.10	高	0.08	高	3
上海塔晶	0.15	高	0.10	高	3

注：产品成立不满一年及数量少于两只产品的公司未统计

下行风险排行榜(根据 2010 年值排名)

投资顾问	旗下产品平均波动率 2010 年	风险度	成立以来	风险度	产品数量(成立满一年)
北京星石	0.05	低	0.07	低	21
深圳中睿合银	0.13	低	0.11	低	3
天津远策	0.16	低	0.14	低	4
上海泓湖	0.17	低	0.23	低	2
上海景林	0.17	低	0.27	中	2
福建麦尔斯通	0.18	低	0.15	低	3
上海六禾	0.18	低	0.25	低	2
深圳景泰利丰	0.20	低	0.33	中	2
上海万丰友方	0.21	低	0.18	低	5
上海智德	0.21	低	0.17	低	3
上海尚雅	0.37	高	0.38	高	7
淡水泉(北京)	0.37	高	0.36	高	15
广州长金	0.38	高	0.35	高	2
青岛以太	0.39	高	0.36	高	3
深圳同威	0.39	高	0.36	高	7
上海塔晶	0.39	高	0.40	高	3
深圳民森	0.39	高	0.38	高	8
上海好望角	0.40	高	0.40	高	2
深圳瑞象	0.41	高	0.42	高	2
深圳柏恩	0.43	高	0.44	高	2

注：产品成立不满一年及数量少于两只产品的公司未统计

免责声明：

各类排名指标的数据基于公开数据进行计算，但是由于阳光私募产品净值公布频率不统一以及有的产品公布不规律，导致实际有难度。我们尽量寻求统一的规律来计算这些指标，但不保证全部正确，可能某些产品相关指标在计算上与实际运行有偏差，在任何情况下，本榜单不对任何人因使用该数据所引致的任何损失负任何责任，特此申明！

排名指标		偏股型
区间绝对收益能力		
月度复合回报		√
区间风险指标(投资顾问公司)		
波动率	2010 年	√
	风险度	√
	成立以来	√
	风险度	√
下行风险	2010 年	√
	风险度	√
	成立以来	√
	风险度	√

一、评级说明：

采用在有效数据下综合绝对回报、下行风险、波动率等指标的风险调整收益指标——sortino ratio 进行评价。针对市场上绝大多数的偏股型、非结构化产品。

排名或者评级对数据的要求：

1.排名，必须具备 6 个月及以上的连续月度公布业绩情况。

2.必须有相应公开的投资顾问及托管人情况。

3.评级，1 年期评级必须有 1 年及以上的连续月度公布业绩情况；2 年评级，必须具有 2 年连续月度业绩数据；3 年评级，必须具有 3 年连续月度业绩数据。

二、指标说明：

1.复权单位净值增长率

阳光私募直接采用披露的净值计算出的增长率进行排名，计算时考虑分红，不考虑业绩报酬费。

2.绝对回报

月度复合回报：区间内基金每月净值增长率的复合增长或下跌值。

3.下行风险

考量指数下跌时净值支撑力的强弱，若支撑强则风险越小。将私募基金公司旗下产品的平均下行风险进行算术平均，用来衡量这家公司产品的整体下行风险的情况。

说明：

将私募基金公司(产品数量>1)旗下产品的平均下行风险数据（只针对非结构化)从低到高进行排名，排名前 1/3 的风险度为低，后 1/3 的风险度为高，中间的为中。通常认为，下行风险值在 0.1 以下风险度较低。

4.波动率

实际收益率围绕预期收益率(即平均收益率）分布的离散度，反映的是投资的风险。将私募基金公司旗下产品的平均波动率进行算术平均，用来衡量这家公司产品的整体波动情况。

说明：

将私募基金公司旗下产品的平均波动率数据(只针对非结构化)从低到高进行排名，排名前 1/3 的风险度为低，后 1/3 的风险度为高，中间的为中。通常认为，波动率值在 0.02 以下波动度较小。

非结构化产品收益率排行榜

成立三年以上产品三年期收益率

产品简称	最新单位净值	一年评级	二年评级	三年评级	区间复权净值增长率 最近三年(%)	同类排名	成立时间	投资顾问公司	投资经理	投资经理背景	2010 年绝对回报 月度复合回报	下行风险 2010 年	风险度	成立以来	风险度	波动率 2010 年	风险度	成立以来	风险度
前五																			
金中和西鼎	1.85	★★	★★	★★★★	73.73	1/78	2007/07/27	深圳金中和	曾军	券商	0.01	0.31	中	0.33	高	0.05	中	0.09	高
朱雀 2 期(深国投)	182.61	★★★	★★★★	★★★★★	64.86	2/78	2007/09/17	上海朱雀	李华轮	券商	1.18	0.29	中	0.25	中	0.06	中	0.05	中
淡水泉成长 1 期	193.21	★★	★★★★	★★★★	63.97	3/78	2007/09/06	淡水泉(北京)	赵军	公募	0.40	0.38	高	0.37	高	0.07	高	0.09	高
合赢(粤财)	1.86	★★★★	★★★★	★★★★	63.04	4/78	2007/10/09	深圳合赢	曾昭雄	公募	1.87	0.22	中	0.33	高	0.05	中	0.08	高
朱雀 1 期(深国投)	180.16	★★★	★★★★	★★★★★	62.69	5/78	2007/09/17	上海朱雀	李华轮	券商	1.36	0.29	中	0.25	中	0.06	中	0.05	中
后五																			
鑫鹏 1 期	36.09	★	★	★	-63.91	78/78	2007/12/20	陕西鑫鹏	阮杰	民间	-0.11	0.38	高	0.49	高	0.09	高	0.11	高
龙马 1 期	57.61	★	★	★	-46.09	77/78	2007/11/16	深圳柏恩	龙小波	公募	-1.54	0.39	高	0.41	高	0.06	高	0.07	高
中国优质 1 号	0.54	★★	★★		-45.72	76/78	2008/01/08	鹏远(北京)	无信息	无信息	-0.56	0.31	中	0.41	高	0.05	中	0.08	高
先锋 1 号	95.43	★★	★★★	★	-37.39	75/78	2007/12/17	钧锋(上海)	陈湘义	无信息	-1.11	0.31	中	0.43	高	0.04	中	0.09	高
塔晶老虎 1 期	70.02	★★	★	★	-37.06	74/78	2007/12/11	上海塔晶	冷再清	券商	0.71	0.43	高	0.42	高	0.15	高	0.10	高

成立两年以上产品两年期收益率

产品简称	最新单位净值	一年评级	二年评级	三年评级	区间复权净值增长率 最近两年(%)	同类排名	成立时间	投资顾问公司	投资经理	投资经理背景	2010 年绝对回报 月度复合回报	下行风险 2010 年	风险度	成立以来	风险度	波动率 2010 年	风险度	成立以来	风险度
前五																			
新价值 2 期(粤财)	1.96	★★★★	★★★★★		244.53	1/156	2008/02/19	广东新价值	罗伟广	券商	1.37	0.24	中	0.40	高	0.04	中	0.12	高
世通 1 期	126.74	★★★★★	★★★		212.17	2/156	2008/02/18	南京世通	常士杉	实业	4.64	0.34	高	0.45	高	0.12	高	0.14	高
新价值 1 期	1.61	★★★★	★★★★★	★★★★	200.50	3/156	2007/11/15	广东新价值	陈延泰	投资公司	1.33	0.19	中	0.36	高	0.04	中	0.09	高
龙腾 1 期	139.85	★★★	★★★★★		184.31	4/156	2008/01/23	深圳龙腾	吴险锋	券商	0.78	0.37	高	0.40	高	0.09	高	0.10	高
尚雅 4 期	177.69	★★	★★★★		179.26	5/156	2008/02/18	上海尚雅	石波	公募	1.27	0.36	高	0.41	高	0.08	高	0.11	高
后五																			
未尔弗 1 期	0.77	★	★		-20.88	156/156	2008/04/16	上海未尔弗翔新	殷昌平	无信息	-1.70	0.50	高	0.33	高	0.07	高	0.05	中
创赢 1 号	91.12	★	★		-8.88	155/156	2008/12/18	陕西创赢	成健	券商	-0.46	0.45	高	0.41	高	0.09	高	0.08	高
龙马 2 期	58.12	★	★		-7.26	154/156	2008/02/04	深圳柏恩	龙小波	公募	-3.14	0.47	高	0.47	高	0.05	中	0.07	高
龙马 1 期	57.61	★	★	★	-6.42	153/156	2007/11/16	深圳柏恩	龙小波	公募	-1.54	0.39	高	0.41	高	0.06	高	0.07	高
晓牛新动力	0.94	★★	★		-5.49	152/156	2008/09/25	北京晓牛	杜金燕	保险	-1.18	0.26	中	0.27	中	0.03	低	0.06	中

成立一年以上产品 2010 年收益率

产品简称	最新单位净值	一年评级	二年评级	三年评级	区间复权净值增长率 2010 年(%)	同类排名	成立时间	投资顾问公司	投资经理	投资经理背景	2010 年绝对回报 月度复合回报	下行风险 2010 年	风险度	成立以来	风险度	波动率 2010 年	风险度	成立以来	风险度
前五																			
世通 1 期	126.74	★★★★★	★★★		96.16	1/698	2008/02/18	南京世通	常士杉	实业	4.64	0.34	高	0.45	高	0.12	高	0.14	高
隆圣精选	1.54	★★★★★			50.19	4/698	2009/04/30	上海隆圣	王贵文	公募	3.77	0.14	低	0.24	中	0.05	中	0.06	中
精熙	329.33	★★★★★			49.02	5/698	2009/02/23	上海精熙	夏宁	民间	3.38	0.11	低	0.13	低	0.03	低	0.08	高
华宝 1 号	1.67	★★★★★			47.80	6/698	2009/09/28	上海聚益	汤小生	券商	3.31	0.16	低	0.15	低	0.05	中	0.05	中
混沌 2 号	1.00	★★★★★			47.21	7/698	2009/06/22	上海混沌	王歆	银行	3.27	0.21	中	0.27	中	0.07	高	0.08	高
后五																			
深蓝 1 号	0.63	★			-34.12	698/698	2009/11/13	上海好望角	郑拓	公募	-3.42	0.41	高	0.40	高	0.04	中	0.04	中
好望角 3 期	66.94	★			-33.03	697/698	2009/12/25	上海好望角	郑拓	公募	-3.29	0.40	高	0.40	高	0.03	低	0.03	低
未尔弗 1 期	0.77	★	★		-27.36	696/698	2008/04/16	上海未尔弗翔新	殷昌平	无信息	-1.70	0.50	高	0.33	高	0.07	高	0.05	中
顶石 1 期	0.89	★	★		-23.97	695/698	2008/09/25	上海顶石	陈益斌	券商	-2.70	0.40	高	0.36	高	0.04	中	0.08	高
盈捷九头鸟 3 期	91.20	★			-21.20	693/698	2009/05/13	湖北盈捷	李少伟	券商	-1.97	0.38	高	0.37	高	0.06	中	0.08	高

数据来源:WIND 制表：赵娟

个人境外直投温州开闸 外储"瘦身"取道民间

本报记者 陈周锡 欧阳晓红 温州、北京报道

一则《温州市个人境外直接投资试点方案》(下称《方案》)近日备受业界关注。该《方案》的发布方——温州市对外贸易合作局称，此举利于推进对外投资主体多元化，提高境内投资主体的国际竞争力，为进一步推进人民币资本项目可兑换积累试点经验。

中央人民银行研究生部教授吴念鲁表示，理论上，资本项目开放路径是先机构后个人，《方案》显然是资本项目开放之路上迈出的实质性的一大步。而香港沃德资产管理公司董事局主席卢麒元认为"中国终于开始实施'化整为零'的外储投资策略了，之后再'藏汇于民'"。

温州"先行先试"

1月12日下午，乐清柳市一位女士赶到温州市外经贸局，向该局对外经济合作处处长周小平了解，个人境外直接投资的操作流程。该女士说，她一个在美国生活的朋友，计划在当地投资一些项目，但由于受跨境资金流动限制，她朋友一直面临资金紧缺。

"最近我就接到多个咨询电话。"周小平说，可以看出先富起来的温州民间资本，对个人境外直接投资的呼声比较高。

事实上，作为国内知名侨乡、资本大市，温州对个人境外直接投资渴望已久。但因外汇管制国家需要，国内外资金联动一直成为他们发展的主要难题之一。

周小平说，按照要求，年满18岁的温州户籍居民，只要说明资金来源、投资项目合法证明等，就可以向温州市外经贸局申请报名，由国家外管局温州市中心支局放行境外投资。不过试点政策也并非完全放开，温州要求个人去境外投资实业等，但不得用于购房等消费类项目，以及股市等金融类行业。另外，资金额度有限制，一个人一个项目不得超过300万美元，多个人一个项目不超过1000万美元，一个人年度总额不超过2亿美元。

"只要条件允许的温州户籍市民，都可申请报名个人境外直接投资。"周小平说，2011年温州拟发放个人境外直接投资总额为2亿美元，用完为止，"以后发放多少，要根据2010年试点情况，以及具体政策要求而定。"

周小平说，他不知道每年温州有多少钱通过个人流向境外，也无从知道这些资金流向哪些地区、哪些产业。

"堵，与其不如疏。"他说，此次试点就是为温州民间资本搭建一条规范化、便利化的个人境外直接投资渠道，有利于个人实现对外投资主体的多元化。另外，民间资金通过正规途径到境外投资，决策部门可以掌握资金流向、数量，有利于维护个人境外投资的合法权益。

> 吴念鲁表示，理论上，资本项目开放路径是先机构后个人，《方案》显然是资本项目开放之路上迈出的实质性的一大步

"温商遍及全球各地，他们对商机敏感性强，放开个人境外直接投资，有利于他们把握全球商机。"周小平说，金融危机2年后，国外资源、资产等价格比较低，此时正是温州民资介入的好时机，希望他们收购国外品牌企业、研发机构、资源投资等。

目前，温州有80万华侨、6000多亿的民间资金，他们的投资热情很高，希望走出去投资。"据温州市外经贸局统计显示，截至2010年底，温州企业境外投资项目635个，总投资额4.54亿美元，其中去年投资额1.44亿美元，比2009年增长了69.4%。

事实上，不少温州商人早已通过个人、地下金融、企业等不正规渠道，实现自己对外直接投资的迫切需求。

一位温州鹿城区大型贸易公司负责人说，2008年他在澳大利亚墨尔本买了一套60万澳币的房子，按照国家要求个人向境外汇款不得超过5万美元，于是他去亲戚朋友处借了十来个身份证，分个把钱汇出去。

但依然有一大部分商人境外投资受阻。周小平说，去年一家温州企业负责人在越南发现投资机会，需要在短时间里支付400万美元投资额。于是，他飞回温州召集公司股东开会，但由于股东对这项目并不了解，最终否决他提议的境外投资方案。无奈之下，他找到温州市外经贸局有关官员，希望以个人名义进行境外直接投资。但由于试点方案还未实施，他只好无奈放弃这次商机。

尽管如此，一些温州商人对个人境外直接投资持保留态度。

"看上去很美，但实施起来又是另外一回事了。"上述这家大型贸易公司负责人说，除非万不得已，他不会去申请个人境外直接投资，"我最害怕的是被监管。一旦我申报境外直接投资，那政府就知道我有多少钱，在外面干什么，到时查税什么事情就会接踵而来。"

外管局的态度

周小平说，温州试点个人境外直接投资，得到了国家外汇管理局(以下简称"国家外管局")浙江省分局同意。一位权威知情人士透露，该试点方案发布之前，浙江、温州有关部门管理人士就"温州试点个人境外直接投资"，向国家外管局个别领导进行介绍，"该领导认为比较好，但此事并未上升到国家外管局决策层，也没拿到国家相关试点批文。"

上述该知情人士说，12日，国家外管局浙江省分局、温州市中心支局有关负责人，赴北京向国家外管局汇报"温州试点个人境外直接投资"事宜，"到时温州能不能试点、放行资金有多大，还得看国家外管局的态度。"

13日，一位外管局官员对此表示不知情，说具体事宜得问温州市政府，不予置评。一位央行接近人士则称，对外直接投资对应的是商务部，取决于商务部的态度，但如果没有外管局的允许，则无法操作。

而外管局的两难之处在于，稳步推进资本项目管理改革和外汇市场发展的同时，既要促进贸易便利化，还要防范跨境资金流动的风险，而这两者之间本身就存在悖论，因为在对外贸易中，资金大都披着合法的外衣，甄别资金合规与否的难度极大。在2011年外汇管理重点工作安排中，外管局将严厉打击"热钱"等违法违规资金流入放置首位。

"理论上，外管局作为政策执行部门，只要是商务部批复的文件，都会给予支持，但考虑要有的放矢管好国家'资本大门'，就需要权衡各种风险，支持的力度可能不同。"一位外管局人士说。

不过，这位外管局人士认为，鼓励"藏汇于民"是促进国际收支平衡的重要出路。当前我国国际收支的失衡，一方面表现为总量，即外汇储备持续快速增长；另方面还表现为结构的不平衡——储蓄大于投资。

在上述人士看来，扩大资本输出不能只看外汇供求状况，还应考虑国家宏观调控能力、金融监管能力、风险控制能力等配套因素，使得资本项目开放在市场承受能力之内，避免操之过急。

一位政府官员评论《方案》是未来的一个方向。他说，资本走地下钱庄时不留踪迹，还不如让其过银行的账，使之留有痕迹，便于管理，把控全局。毕竟资本项目开放是大方向，尽管大范围推广的可能性较小。

诚然，"《方案》能给外储降压；有助国际收支平衡；但执行过程并不简单。"上述官员称，他解释，决策层需要考虑资金合法性、投资者征信记录等，此资本'敞口'对未来的风险；尽管大方向没有问题，因为全球汇率浮动趋势下，势必会走向资本项目开放。

温州试点个人境外直投

2 亿美元

2011年温州拟发放个人境外直接投资总额为2亿美元

6000 多亿元

温州有6000多亿的民间资金，他们的投资热情很高，希望走出去投资

均衡的难题

"见效快，能做的都做了；但诸如加快消费、调结构等又比较慢。"上述接近央行人士说。

无疑，中国巨额外储是多年积累下的贸易顺差持续增加及生息环境向好吸引国际资本流入的结果。现在，中国要做的是改善贸易顺差，减少失衡；给外储"瘦身"，一方面是多管齐下减压，另一方面避免陷入"美元"陷阱。

显而易见，温州《方案》的出台契合了上述思路。"资本项目开放的原则是渐进、有序、可控，关键在于可控性，因为开放过程中，各种国际资本的流动相当复杂。"中央人民银行研究生部教授吴念鲁说。

吴念鲁说，理论上，资本项目开放路径是先机构后个人，现在还差几步。《方案》显然是资本项目开放之路上迈出的实质性一大步。

据透露，央行在保持货币政策独立性与增强人民币汇率弹性，又要维持稳定的多难情况下，对应的做法是，逐步推进资本项目可兑换。

"中国终于开始实施'化整为零'的外储投资策略了；之后再'藏汇于民'；"香港沃德资产管理公司董事局主席卢麒元说。在其看来，如果中国境外直接投资政策加以推广复制的话，美国QE3可能真的推不出来，因为流动性最终又会回流美国。

国家行政学院教授陈炳才说，这是温州在其权限范围内做的一件事，也是应对时局的安排。等于将境外投资规范与制度化；直到现在，关于境外投资尚无制度化规定；因此，"从商务系统来看，这是一个大胆尝试。但如果人民币持续升值，就不可能藏汇于民。"

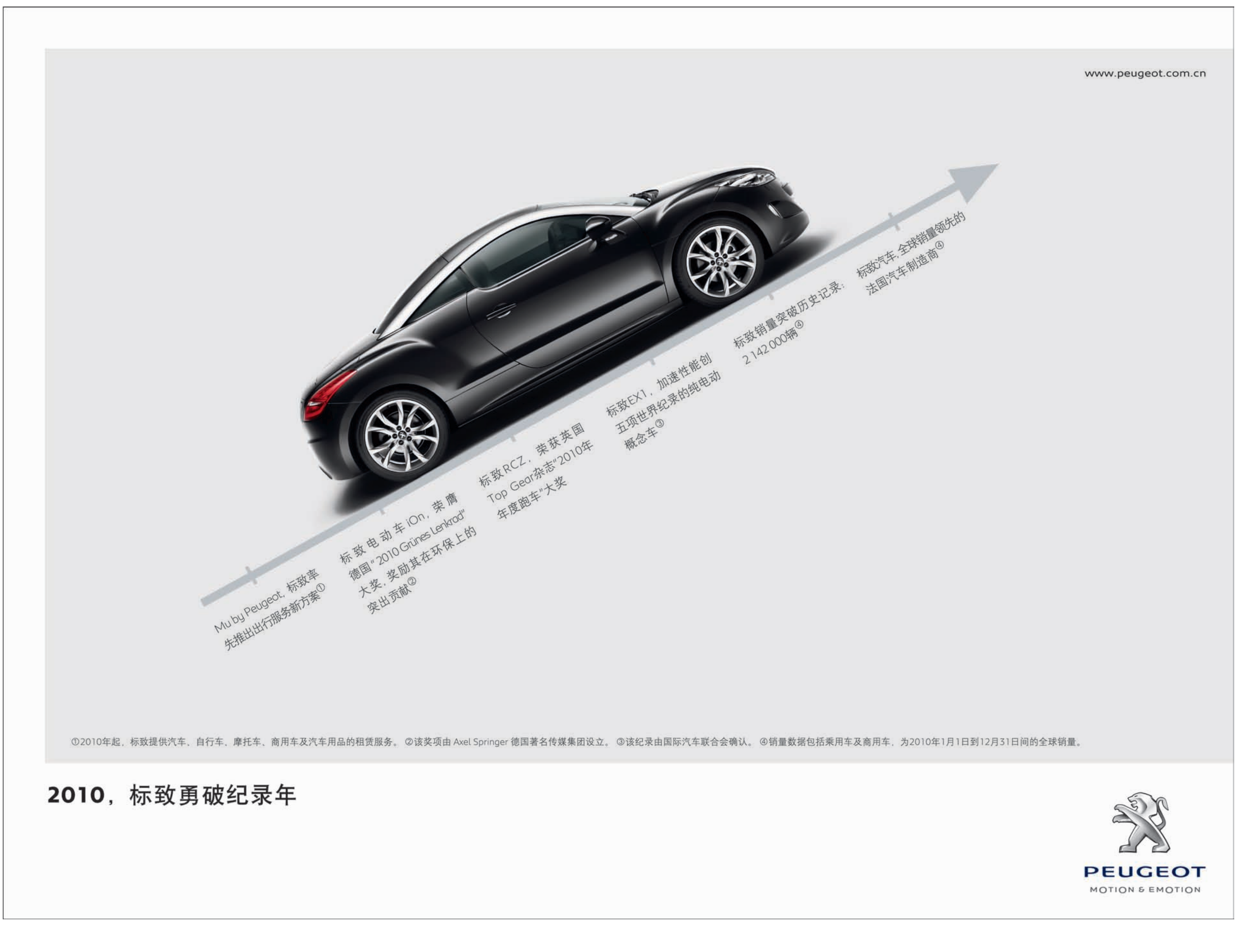
社科院金融所货币理论与政策研究室副研究员杨涛博士说，境外直接投资利于解决国际收支不平衡，以及解决投机资金影响资产价格的行为；此外，由于总规模不大，负面影响亦不多，对当前资金流动不会产生太大实质性的影响。

"更多是一种示范效应吧，通过示点效把已有的境外资本阳光化；而在此过程，监管应持续关注是否存在风险；选择温州的民间资本有其内在逻辑。"杨涛说。

在杨涛看来，以前类似的改革，也有自下而上的特点，最终实现从公开化到政策默许；《方案》顺应了"十二五"期间的利率市场化及外储改革方向；但距实际操作还有一个过程。

"现在，为何发达国家的表象是通缩，而新兴市场国家是通胀？难道这只是偶然吗？"一位央行接近人士说，"其差异可怕之处，在于带来资本流动一些不可预测的变化；但大的经济体不怕流动，可中国也许还没有足够的容量去承载或支撑巨量资本的骤进骤出。"

另据透露，个人之外的机构投资，并不只是外管局的外汇管理中心、以及中投公司，还有两至三个部委拥有境外直接投资的权限；它们目前也在"寻找"合适的境外投资渠道与形式。



资本充足率告急 深发展申报发行65亿混合债

本报记者 胡蓉萍 北京报道

在监管新标准和中国银行业再度持续扩张所带来的银行业再融资的新一轮浪潮中，深发展董事长肖遂宁致信监管高层希望重启一种叫混合资本债的债务融资工具来为商业银行补充资本金缺口，这一融资方式在2009年后一度停批。

本报获悉，深发展发行不超过65亿元的混合资本债正在等待监管机构审批。而深发展新闻联络人在回复本报邮件采访时表示:“经过监管审批发行混合债的方式，是深发展可以选择的补充资本的方式。”

某大型券商相关业务部门人士对本报表示,在银行倒闭或清算时,混合资本债的清偿顺序列于商业银行发行的长期次级债之后,先于商业银行股权资本;在某些特定情况下，发行人可以延期支付本息,在危机时能为银行提供更有力的资金支持,吸收损失能力更强。

关于业界最关心的发行规模上限，接近监管层人士表示将参照2009年银监会关于次级债的发行条件和发行规模规定，混合资本债的发行规模也将下调至核心资本的25%。

在重组完成前再融资

深发展正处于和平安银行进行合并的重大资产重组的过程中。根据证监会的规定，上市公司在重大资产重组期间,不能公开再融资;再融资的启动时间必须在重组交易完成后至少一个完整会计年度以后。

也就是说，如果深发展在2011年中完成和平安银行的重组，则要等到2012年后才能重启公开再融资。

“中国的银行市场每年都有着一定的增长。作为一家稳健经营的银行,跟上市场发展速度,保持适当的市场份额,不仅是对股东负责,也是银行保持充足流动性、安全经营的需要。”深发展董事长肖遂宁在建议监管高层重启混合资本债时表示。

> 混合资本债是目前国内资本属性最强的一种附属资本补充工具

“如果我行不能及时补充资本,资本充足率在明年跌到监管要求的10%以下,从而进一步带来存款和业务的大量流失,使我行面临流动性风险,对我行业务正常经营、产品创新、市场形象和股东回报等都将造成相当大的负面影响。”肖遂宁表示。

而多位银行业资深人士告诉本报，监管层有个不成文的规定，即当资本充足率低于10.2%时,将停止该银行新业务的准入审批,如网点扩张等等都将受到限制。

2009年5月,深发展董事会曾作出发行80亿元混合资本债额度的决议，在监管机构暂停中小商业银行混合资本债发行审批之前曾发行了15亿元的混合债。

资本充足率告急

监管部门出于审慎监管和与国际银行业监管最新规定巴塞尔协议Ⅲ接轨的考虑,对国内银行的资本充足率水平提出更高的要求。

根据监管当局最新的关于实施巴塞尔Ⅱ和巴塞尔Ⅲ的安排，在资本要求上，要求银行在一定的期限内实现核心一级资本比率5%以上,一级资本比率6%以上,二级资本比率8%以上;总资本要求为10.5%以上，其中核心一级资本为7.5%以上;系统重要性银行再增加1%的附加资本。

这就使得原本认为已经满足了监管要求、不需要再融资的各家银行，又面临着再融资的压力,使得许多银行高管对自己一年前说过的一定期限内不再融资食言。

深发展目前资本充足率已由2010年6月份的10.41%下降到9月末的10.07%，其中核心资本充足率从7.20%下降为7%。

而深发展内部人士透露,即使严格控制资产增长,2010年年底资本充足率即使保持在10.09%,到了2011年3月末和6月末将分别下降到9.97%和9.85%。

在重大资产重组期间,即使是向特定股东的定向融资,在证监会目前的监管条例下也存在困难。

另外，深发展目前已发行的次级债占核心资本的比例已经超过25%,因此通过增发次级债来提高资本充足率也已经没有空间。

“目前比较现实的做法是发行混合资本债补充次级资本。”深发展高层表示。上述高层同时表示会尽量避免银行互持混合债,而将混合债卖给更多的非银行投资机构。

混合债:资本属性强于次级债

“国内目前补充附属资本金的融资工具非常有限，次级债是一种，但很多银行都已经到了上限，而且目前次级债发行审批非常困难,审批程序很复杂。”民生银行相关人士表示。

于是民生银行选择定向增发的方式补充核心资本,1月7日,民生银行董事会决定采取非公开发行的方式向特定对象发行不超过47亿股新股。

多位资深分析师指出,民生银行此次定向增发,消除了市场的疑虑和再融资方式的不确定性;满足了审慎监管的要求,为民生银行未来三年的业务增长提供了资本基础。

而这也是监管当局所倡导的补充资本金的方式,除此之外,民生银行近期刚刚获批发行100亿次级债，民生银行此前也发行过混合资本债进行再融资。

根据银监会2005年关于商业银行发行混合资本债券补充附属资本有关问题的通知，混合资本债期限在15年以上,发行之日起10年内不得赎回。

混合资本债作为一种具有高二资本特征的长期债券，是目前国内资本属性最强的一种附属资本补充工具。

与次级债相比,混合资本债表现出更强的资本属性,在银行倒闭或清算时,混合资本债的清偿顺序列于商业银行发行的长期次级债之后,先于商业银行股权资本。

光大银行投行部相关负责人对本报记者表示:“它最大的特点是在特定条件下，银行可以延期支付本金和利息，所以它具有暂停索偿权的特征，在危机时能为银行提供更有力的资金支持。”

上述2005年的通知规定,当核心资本充足率低于4%时,银行可以延期支付利息；若同时盈余公积与未分配利润之和为负且最近12个月内未支付普通股现金股利,银行必须延期支付利息。

“这一条被认为是吸收损失的功能,这是巴塞尔Ⅲ非常强调的一点。”某合资券商执行董事表示。

目前,长期次级债的发行规模已被银监会要求下调至核心资本的25%,多数券商债券承销人士预计或将混合资本债的发行规模也调至核心资本的25%,混合资本债和长期次级债的总和的最大发行规模为核心资本的50%,这也比最初规定的100%下降了一倍，也是控制了附属资本的占比。

2006年以来，兴业银行、民生银行、华夏银行、深圳发展银行等银行分别发行过混合资本债。

九家信托联合倡议 构建全国发行交易平台

本报记者 张玮 北京报道

近日,本报获悉,信托公司关于构建全国性的信托产品发行与交易平台的课题研究报告已于去年底上报给监管部门。

包括中诚信托、北京国际信托、上海国际信托、华润深国投信托、大连华信信托、中国工商银行、中央国债登记结算公司、中伦文德律师事务所、北京金融资产交易所等九家机构组成课题组，历经四个多月时间,完成《信托凭证发行与交易研究报告》,并草拟了在特定市场进行信托凭证发行与交易的相关管理办法和业务规则，而具体方案还在内部讨论阶段。

记者从厚厚的研究报告和业务方案中了解到，未来的信托发行交易平台极可能选择现有符合条件的地方金融资产交易所作为信托凭证发行与交易特定市场,而监管部门也将出台《信托凭证发行与交易管理办法》。同时,鼓励银行理财资金、社保资金、公益基金、保险资金通过特定市场投资信托凭证,鼓励符合条件的银行、全国社保资金、保险公司等充当特定市场信托凭证交易的做市商。

构建发行交易平台

数据显示,截至2010年9月底,信托公司全行业管理信托资产规模已近3万亿元。

“值得注意的是,与银行等其他金融同业相比，信托行业整体上尚未进入成熟发展阶段，还存在诸多制约因素。如缺乏符合信托产品属性的、专属的营销渠道,缺少信托产品流通市场。”参与该课题研究的一位信托公司人士向本报表示，这些问题制约了信托公司自主管理能力的提升，更影响信托中长期金融功能的发挥。

该人士指出,信托受益权称为“信托凭证”,专司信托发行与交易的市场为信托凭证发行与交易的特定市场。建立信托产品发行与流通市场是解决当前信托业发展问题的核心,也是信托公司形成可持续发展业务模式的关键措施。

> 信托受益权称为“信托凭证”，专司信托发行与交易的市场为信托凭证发行与交易的特定市场

方案显示,信托产品流通的本质是信托受益权转让。建立信托产品流通市场需要将信托受益权进行标准化处理,将信托受益权在登记结算机构进行集中登记、托管,使其获取电子化的权利载体。信托公司通过特定市场采用电子化手段,以私募的方式向合格投资人推介信托计划、发行信托凭证。

同时,信托凭证发行与交易市场应该是全国性的、专业化的市场,由信托业的监管部门——银监会批准成立，接受银监会的监督。特定市场应该实行会员制参与信托凭证发行与交易的投资者。信托公司需履行注册登记手续。进入特定市场发行与交易的信托凭证由特定市场组织信托凭证审核委员会审核是否接受其进场发行或交易。

上述课题组指出,鉴于特定市场已经采取了合格投资人合格信托公司和合格信托产品制度,并提出了严格的信息披露要求,建议在特定市场合格自然人投资者与合格机构投资者之间允许信托凭证自由流通,拆分后的信托凭证可以向自然人投资者转让,取消对合格自然人投资者人数的限制。

短缺的发行和交易

“目前信托公司的发行和交易是短缺的。”某信托公司高管在接受本报记者采访时表示，大多数信托公司没有整体的销售团队去运作，主要还是依托银行和第三方理财机构来进行销售。

他指出,缺少专属的营销渠道,信托产品的发行严重依赖银行,进而在银信合作为，信托成了银行规避监管的“通道”,这既不利于信托公司自主管理能力的提升，也使银信合作背离了监管部门的宗旨。

“有个别信托公司通过信托受益权的抵押,融资方式和信托受益权的转让方式对信托产品进行流动性安排,当然这也只是个别,不是常态的流动机制。”该信托公司高管表示。

记者了解到,因为信托产品持有期限一般在一年以上,流动性比较低,不利于转手,一旦投资者想中途转让受益权,只能在信托公司内部寻找交易对象，范围比较狭窄,而发行交易平台的建立也将使得信托产品的流动性提高,从而满足投资者转移和分散风险的需要。

事实上，信托公司为提高信托产品流动性,一直在做着尝试。比如构建信托产品转让的信息平台，以重庆国投与西南证券飞虎网合作推出的“信证通”为代表,但是这个模式最终无疾而终。

普益财富信托研究员赵杨介绍,有信托公司也尝试过构建做市商制度,一般是直接由信托公司自身作为做市商承接委托人转让的信托产品。另外,引入商业银行为信托产品办理质押贷款为投资者提供短期融资服务。据悉,北京国投推出的“债券投资资金信托”就具有这一功能。

信托公司今年差钱 近期或迎更大增资潮

本报记者 张玮 北京报道

新年伊始，在银行业密集启动第一轮融资潮之时，信托公司对资本的渴望也与日俱增。

本报从接近监管层人士处获悉，与《信托公司净资本管理办法》(下称《办法》)配套的净资本计算表和风险计算表目前已经最终确定，考虑到对信托公司净资本的约束“需要把握节奏，一步步来”,计算表正式下发到信托公司需要再“缓一缓”。

某信托公司高层则向本报表示,“大家对净资本约束的压力已经心中有数，虽然监管层对信托公司留有约一年的过渡期，但进行增资却是当务之急。”该高层人士指出。

普益财富信托研究员陈朋真对本报表示,其以49家信托公司为样本进行保守测算，仅有5家信托公司今年内不需要增资扩股，而这也是此前刚进行完合并重组。她预计，信托公司近期将掀起更大的增资浪潮。

增资潮起

2010年9月，银监会出台《信托公司净资本管理办法》,要求公司净资本不得低于2亿元,不得低于各项风险资本之和的100%、不得低于净资产的40%。《办法》将信托公司可管理的信托资产规模与净资本直接挂钩,对信托公司净资本实施硬约束。

据了解，相比银行业通过定向增发或发次级债进行融资,信托公司则通过净利润转增、股东增资、引入投资者、信托业务结构调整等措施来增加净资本。

根据最初下发的征求意见版风险系数调整表,研究机构测算后发现,除了近两年信托业务发展较快的英大信托、中融信托需要尽快加入增资行列外,居于龙头地位的中信信托资本金也稍显不足。

中融信托在2010年最后一天宣布增资方案，预计将其注册资本增加到14亿。“公司庞大的信托资产规模和较小的注册资本近两年来越发受到关注，一直以来都有增资的压力。”中融信托内部人士称。年报显示,截至2009年12月31日，中融信托的注册资本仅3.25亿元。

此前，重庆信托增资扩股方案于去年11月底获批,将注册资本由16.3亿增加至24.3亿元,而华鑫国际信托有限公司也获得股东的增资,公司的注册资本由3.2亿元增至12亿元。

除了原有股东进行增持外，部分信托公司通过引进新的投资者作为补充资本的重要手段。

去年以来,银行、央企、地方政府对入围信托公司的投资热情高涨,信托公司的重组整合亦此起彼伏,四川信托、方正东亚信托、南京信托、庆泰信托、海南信托等存在遗留问题的信托公司,也通过买壳者的热情加入实现新突破。

上述信托公司高层在接受本报记者采访时指出，央企和大型金融机构对信托牌照的争抢日益白热化，他们从地方政府手中高价买走牌照完成重组。“他们不甘心只做个普通的投资者，绝对的控股权才是他们的目标，对他们来说,增资十几个亿,根本就是小菜一碟。如此一来,这也给信托公司的增资扩股提供契机，从这个层面讲，大部分信托公司增加资本并不困难。”该高层人士称。

引导转型

正如监管层要加强银行资本的监管标准,银行随之掀起融资潮一样,当对信托公司设定这一“类似银行资本充足率”的指标后,就等于以杠杆的方式给信托公司净资本套上紧箍咒,信托业内的增资扩股在所难免。然而,监管层的初衷却并非如此。

“如果单靠增资扩股来达标,这与监管初衷是背离的。”上述接近监管层人士指出,《办法》出台的主要目的是把其作为对信托公司更科学监管的一种手段,准确地计量信托公司的风险,建立以净资本为目标的风险评估体系,更重要的是增强信托公司主动管理能力,去引导信托公司业务转型。

在中国人民大学信托与基金研究所所长邢成看来，信托公司即使在没有扩大净资产规模的条件下，只要开展的业务属于监管政策鼓励的低风险系数的业务，就能够达到相对扩大净资本规模的实际效果。

汇丰非常道：深耕中国村镇银行

本报记者 胡蓉萍 上海、北京密云报道

作为最先关注并参与中国农村金融改革的外资银行，汇丰旗下的村镇银行已在2010年岁末增至10家,服务网点总数达16个,成为了内地外资银行中最大的村镇银行网络。

汇丰中国村镇银行业务常务总监李惠乾在接受本报独家专访时表示,汇丰在内地较早期设立的村镇银行已有一两家实现盈利，几家实现损益平衡。

未来汇丰将依然按照每年开3到4家村镇银行的速度在中国深耕农村金融。李惠乾表示不排除在政策明朗之后，探索集中中后台管理的控股公司模式来经营汇丰覆盖中、东、西部的各家村镇银行。

可持续发展

在密云生活了大半辈子的李淑凤从1999年就开始做经营板栗、柴鸡蛋等农副产品收购的小生意,在接触汇丰村镇银行之前,她的存款放在农信社,少数几次贷款是和邮储进行的。

不过,在2010年栗子收获季节,汇丰密云村镇银行的客户经理花费1个小时多的车程到她家介绍业务之后,她与这家国际银行结下了缘分。

对李淑凤来说,今年有点“差钱”,不但收购栗子需要钱,给儿子买房子也需要钱,于是她办理了汇丰密云村镇银行的个人无抵押贷款业务,贷了一年期的6万元贷款。

这一个人无抵押小额贷款产品由汇丰与世界妇女银行合作开发,是为中国农村地区的农户与个体工商户设计的直接贷款产品。

“除了个人无抵押小额贷款产品之外,我们还有农民合作社社员联保贷款、针对农户的公司加农户贷款这两个比较有特色的产品。”北京密云汇丰村镇银行行长马健强对本报表示。

北京蓝风家禽养殖有限公司就带领为其供应鸡蛋和种鸡的四户农户向密云汇丰村镇银行办理了近300万的公司加农户贷款业务,蓝风公司为这四户农户提供了贷款担保。

“在县发改委把密云汇丰村镇银行介绍给我之前,这些农户的前期资金是蓝风公司垫付的。现在这种公司加农户的贷款形式，不需要抵押物和担保费,手续很简单快捷。”蓝风公司总经理陈吉胜表示。

这些业务的开展都符合汇丰发展农村金融的初衷。汇丰参与中国农村金融的这个想法萌生源于银监会刘明康主席与汇丰集团主席格林的一次会谈,格林意识到汇丰应该参与中国的农村金融这块重要的市场。紧接着,他和汇丰亚太区主席郑海泉共同选择了李惠乾这位在汇丰工作了25年、在汇丰中国工作了15年的“老汇丰”具体负责在中国的农村金融业务。

农村金融的政策出来之后，汇丰考察和研究了各种新农村金融机构,村镇银行、贷款公司和农村合作社，反复研究用什么形式来发展农村金融最好。

“在我们看好中国农村未来经济发展的前提下,我们的定位很清晰,就是要做可持续发展的业务,假如要可持续发展,我们比较了,还是要走村镇银行的路线,小额贷款公司的业务只是局限在其资本金,而村镇银行可以吸收存款,再放贷,业务可以越做越大。”李惠乾对本报表示。

挑战

汇丰在县域的品牌是否能得到认可和开发的产品是否适合县域市场是汇丰众多村镇银行经营发展过程中最大的两个挑战。

“这些都要通过我们针对市场需求来研发产品,投入很大的精力,才能慢慢地把品牌做响,提供的产品、服务要和现有的银行有区别,人家才会过来做业务。从不知道我们是谁,到认识到我们是谁,更认识到我们的产品有什么区别,这是挑战。”李惠乾表示。

而在马健强看来,他面临的挑战则更为具体而细节。除了最现实客观的网点太少之外,未能做到大小额支付系统的直联也给客户支付结算方面带来一定的不便。

据了解，目前所有的村镇银行都没有实现直连,这一问题的解决需要银监系统和央行系统的协调。和这一问题解决类似的,还有村镇银行进入同业拆借市场。

此外,还有加入银联系统的难题,目前汇丰旗下村镇银行只有湖北随州曾都一家村镇银行进入了银联系统，并在2010年9月发行了内地第一张外资村镇银行借记卡。

据汇丰内部人士透露,目前汇丰中国成立了专门的项目组,正在和中国银联及相关监管部门沟通希望能将其余几家村镇银行统筹加入中国银联。

李惠乾表示未来汇丰是否会积极探索朝着村镇银行控股公司的方向发展将考虑两方面的因素,一是业务有多大,后台的集中,要规模很大之后才有效益,二是也要看相关的法规的转变最后定型的情况。

根据相关文件,当成立30家村镇银行后,就可以“探索”控股公司的模式,但是依然没有文件详解这一模式,没有完整的模式定位可依,一直处于变动和改动中。

中后台集中这个模式对很多银行,包括汇丰来说,都已经很成熟了,汇丰在中国的这些分支机构,中后台都是集中处理的。

“到时候我们会深入探讨如何减轻成本。每一个金融机构做法不同,但是村镇银行控股公司确实是可行的,当然还是要进一步探讨,如何让效益最大化。现在还都是初步的概念。”李惠乾说。

验资未获批复 新华人寿上市延后

本报记者 欧阳晓红 肖君秀 北京、深圳报道

新华人寿上市未能如期而至,其原本谋划在"二季度前"完成A+H同步上市,但是现在公司内部已改口为"年内完成"。

据一位新华人寿人士称,目前新华人寿还未得到保监会对其新股东增资的验资审查批复,因此无法去国家工商总局进行资本金变更。

一位消息人士则向本报透露,原本新华人寿希望以去年12月31日的公司财务报表日期作为评估基准日,从而确定相应的发行比例、股本、股价、净资产等,但现在增资变更尚未完成,只能等待下一个财报时间窗口。

此外,由于监管规定的限制,新华人寿近期打算发行40亿次级债很可能推迟,上市之前或并不会进行发债。

7月前上市悬

没有保监会的验资审查批复,现在的新华人寿几乎"僵"住了。

> 在公司内部并没有确定的上市时间表,因为很大程度上,上市进程取决于监管机构的批复

据消息人士透露,原本新华人寿希望以去年12月31日的公司财务审计报表,作为评估基准日,从而开始确定相应的发行比例、股本、股价、净资产等。

"目前关键是等待保监会对新华人寿新股东的验资审查批复,有了批复才能去国家工商总局进行资本金的变更,届时公司注册资本将达到152亿元(现为12亿)。"1月13日,上述新华人寿人士说。他认为,正常情况下,年内应该可能完成A+H上市。

不过,保监会还没有完成去年底新华人寿向股东定向增发140亿后,对若干新替换入场股东的资质审查。所以新华人寿只好等下一个财务报表周期,如2010年3月31日,依次为2010年6月30日,直到获准。

"其实,在公司内部并没有确定的上市时间表,因为很大程度上,上市进程取决于监管机构的批复。但准备工作在前,希望尽早完成上市。"上述新华人寿人士说。

公司自去年起就谋划在2011年二季度前完成A+H上市。去年8月份全公司销售总监培训工作会议上,新华人寿董事长康典曾说,"2011年,我们要在A股、H股全部上市,准备程度已经OK,预计6月份上市成功。"

公司去年增资后也预计验资可于年底前完成,那么可赶在今年3月份向香港联交所递交上市申请,按港交所的正常程序将在7月份之前登陆H股,同时也将登陆A股。但是由于保监会验资审查仍未批复,变更注册资本金仍未完成。因此,市场一直预期7月份之前新华人寿同步登陆A、H股市场的可能性不大,而能否抢在泰康人寿之前上市也充满悬念。

而今,没有确定财务审计报告基准日,新华人寿的发行规模、可承受的发行比例,定价基础等都是未知数;何况在此过程中,还需要平衡各方股东的利益,如融资需求,结合偿付能力充足率的要求之下的资金缺口等问题需一一解决。

"一般情况下,作为大股东的国有股东并不愿意发行规模过大,因为会摊薄新华人寿的股价。"消息人士说。

至于新华人寿会否仿照中国平安配售"职工股","公司内部也听过类似说法,但是还不见具体分配方案。"新华人寿某分公司管理层称。

40亿债未必发

完成140亿增资之后,新华人寿的偿付能力充足率为125%。为"取悦"投资者,新华人寿近期计划发行40亿元次级债以提高偿付能力充足率,使之达到150%以上。

问题在于,去年12月10日保监会发布《保险公司次级定期债务管理办法》征求意见稿称,"上一年度末动态偿付能力预测(基本情景下)未来1年内偿付能力充足率可能低于100%"作为发债条件之一。换言之,偿付能力达标的保险公司不得发行次级债。



市场一直预期7月份之前新华人寿同步登陆A、H股市场的可能性不大 PHOTOTEX/供图

在去年12月28日的全国保险业情况通报会上,保监会主席吴定富强调,要严格次级债发债条件和认可标准,纠正一些公司过度依赖次级债维持偿付能力的做法。

"这样看来,新华人寿今年获准发行40亿次级债存在不确定性,"消息人士说,"加之今年发债成本较高,公司也许会重新考虑发债事宜。"

上述消息人士还透露,如果新华人寿今年能上市的话,届时未必会发行40亿的次级债。

资本充足率达到150%仍是新华人寿的目标,因为保监会去年9月初放开不动产和股权投资,其中规定偿付能力充足率要达到150%以上的保险公司才能获准资格进入投资。而新华人寿一直为打开上述监管壁垒以拓宽投资渠道在想方设法。

保费增速或降

像所有保险公司一样,新华人寿现在紧急的任务就是1月的"开门红"。据了解,新华人寿代理人只要在1月份完成3万的标准保费,将能获得"香港-海口-越南"游。

据了解,新华人寿在员工激励上一向力度很大,去年8月冲保费时向代理人抛出了美国游,当月只要能完成5万标准保费就能前往美国游。据保监会公布的数据,新华人寿去年前9月保费收入同比增长53%达750亿元以上,替代太保在寿险公司排位"第三名"。

不过,今年新华人寿整体保费增势或将不如去年。"今年保费整体收入增长30%有可能达不到。个人代理渠道实现30%增长有可能,银保30%增长比较难,银保占的份额比较大,所以整体保费30%增长也比较难。主要是行业的原因,包括银保的规范,新华主要是靠银保,中小公司冲上来都是靠银保。"一位接近新华人寿人士表示。

但也有观点认为,新华人寿的业务快速增长还将持续。由于去年保费增速过快,期交占比下降,趸交占比抬升。

"期交占比下降是由于业务规模增长的基数较大,从绝对值看,期交业务仍然保持增长。"上述新华人寿人士解释说。在其看来,目前业务结构已做了相应的调整,趸交业务占比开始下降,"但要回到2009年时最优的业务结构水平还有距离。"

"目前新华人寿销售渠道方面的变化不会很大,主要是公司内部治理结构、IT运营体系等方面的改变很多——全部按照IPO的要求去设计。"上述消息人士称。

从五五开到三七分 外资保险弃股权谋发展

本报记者 张云 上海报道

历数国内近30家合资保险公司,除了中宏保险、金盛人寿中外持股比例是49:51,基本上都是50:50的格局,这种持股关系一度形成了除了董事长来自中方,总经理来自外方,高级管理人员和精算、投资都由外资主导的局面,但是这种格局正在逐步被打破。

面临中资的强势,"与其两败俱伤,不如退一步找到新的赢利点",沪上一位有银行背景的合资保险负责人表示。

股权变局

去年一年,交通银行控股交银康联、建行入主太平洋安泰、金盛傍上工行大佬、中荷人寿被北京银行主导、恒康天安人寿转制为中资寿险,就连中资转外资的华泰人寿主要由中方股东负责业务开拓,再加上之前的光大永明、正在变化的信诚人寿、海尔纽约,中方股东掌舵的合资寿险有9家,约占合资寿险公司的1/3。

这样的格局在五年前简直无法想象,强势的外资股东凭借自己国际保险大鳄的地位集体涌进中国,希望自己主导抢食中国保险业这块最美味的蛋糕。

"这样的变局非常有戏剧化",沪上一位合资保险部门负责人表示,合资保险的牌照在90年代非常紧俏,都是国家间总理层面会晤敲定的,所以最初外方股东颇占上风。保监会成立以后,规定外资股权不能超过50%,但是外资依旧很强势,现在主动示弱有不适应中国市场的无奈,有些则是因为中方股东强势干预。

近日,海尔纽约人寿正式发布外方股东纽约人寿退出的消息,随之海尔集团所占股份升至70.76%,这可谓合资保险中第一家因为经营不善等问题而选择被动离场的案例。

据保监会资料显示,海尔纽约人寿是海尔集团和纽约人寿各自以50%的持股比例于2002年成立的合资人寿保险公司,总部位于上海,注册资本为8.35亿元。

成立8年来,海尔纽约人寿除上海本部外,仅开设了四川、青岛、江苏、湖北、山东等5家分公司,业务范围也限制在沿海地区和长江流域的5省市以内。

去年前11个月,海尔纽约人寿总保费收入41709.42万元,在28家合资寿险公司中排名第21位。

这样的局面不乐观但是完全不至于选择放弃,一位海尔纽约内部人士表示,相比较以往股东的和平分手,海尔纽约内部闹腾了很长时间,期间三换外方管理者,目前主要是海尔方在运营。

纽约人寿保险国际公司主席兼首席执行官穆慈表示,这个决定是慎重的,双方均认为有一个股东持有绝大多数股权对公司的发展是有利的,而这个股东是海尔。

"从最初提供资源,配合业务开展,中资股东变得越来越强势,希望靠自己的客户资源改变发展思路",上述合资保险负责人告诉记者。

位于广州的信诚人寿,其中方股东中信集团也表现出主导的欲望,除了频频换帅,聘用本国籍CEO,集合中信集团资源全力支持信诚业务外,记者了解到,公司已经确定今年3月份迁都北京,走近中信集团这棵金融大树。

以退求进

"与其两败俱伤,不如退一步找到新的赢利点",沪上一位有银行背景的合资保险负责人告诉记者,这也是进入中国市场十几年来,外资保险面临的一次理念调整。

"当初进入中国市场,很多保险巨头都强调尊贵的身份,希望得到高端、品质化的认同,但是保险产品无形、无直观感受,很难博得消费者对其他进口商品一样的青睐,走中资的人海战术又行不通,只能改变思路,不惜以降低股权引进资源"。

细数过去一年控股合资保险的大都拥有金融背景、客户资源的行业巨头,而这样的变局也正吻合了外资保险在中国的发展需要,那就是高端产品+强势渠道,既能避开中资保险的竞争焦点,又能突出特色,节省成本。

以变身中资身份的光大永明为例,截至去年11月份,保费达到44.7亿元,比去年同期的11.16亿元增加3倍,一度冲至外资保险第一梯队,在多个城市实现跨越式发展。由北京银行主导的中荷人寿也在去年11月份实现11.4亿元保费规模,同比实现60%的增速。

> 保险产品无形、无直观感受,很难博得消费者对其他进口商品一样的青睐

而目前在市场上活得不错的几家合资保险,无不是有银行这样的渠道在背后撑腰,联泰大都会背后有花旗银行,汇丰人寿有汇丰、恒生等。

在普华永道的针对外资保险做的一份调查中,显示未来还至少有两家希望通过股权变动来改变目前的状态,而众多金融平台希望增加个保险牌照的梦想也一直在前行,想必未来几年合资保险的变局会继续。

保险业专家郝演苏认为,合资保险一直在经历三大悖论,一个是中外股东五五分成的模式,各有资源,谁说了都算,也意味着又都不算,容易产生分歧,另外一个是高端的定位,一方面外资希望保持外资保险的高端印象,但是另一方面我们找不到适合做高端业务的人才和渠道;第三个悖论则是监管,希望监管部门能够多批几个分支机构,但是又没有财力、人力实现迅速扩张。这样通过股权变化引进新的合作者,虽然难以依附单一大股东做大做强,但对于目前解决这些问题是一个尝试。

人保财险激战车险"电销":不打价格战,打服务牌

本报记者 欧阳晓红 北京报道

因为有了去年逾100%的高速增长以及前期铺垫,2011年电话车险市场仍将硝烟弥漫。

新年伊始,尽管汽车鼓励政策"退出",但12家抢滩电话车险的财险公司特别是财险巨头们仍在纷纷发力于今年的电销市场。

中国人保财险电子商务部相关负责人说,人保财险将大力发展电销渠道和网销渠道。"人保财险去年投资建设的密云职场和南海职场将在今年发挥作用,车险电销的市场格局将继续改变。"一位人保财险负责人表示。

争夺上海"重地"

其实,人保财险车险电销之战火已在去年底的上海"燃起"。

数据显示,前11个月保费收入,平安财沪分406819万;太保财沪分373704万;人保财沪分347398万;由此可见,在上海市场屈居第三位的人保财险落后不少。

就此,人保财险于去年12月,针对上海地区特别推出"不涉及人伤,5000元以下,1小时快速通知赔付";这是人保财险继去年5月推出"2000元以下车险赔款,材料齐全者1日内付款"以来的又一次"理赔速度"承诺。这次,人保财险争的不仅是服务还有时间。

人保财险上述举措明显是在"叫板"平安财险的"万元内案件,资料齐全,一天内赔付"。

上海可谓是全国电话车险竞争最激烈的市场之一,业界人士认为,人保财险的发力将会改变现有竞争格局。

城市市场是各家公司竞争的焦点,人保在个别城市已经出现了阶段性被超越的情况,如上海。不过,除了上海,人保财险在其他主要一线城市的"一哥"地位均为稳定。如数据显示,2010年前11个月保费收入,江苏地区:人保财苏分1042162万;太保财苏分525681万;平安财苏分394547万;北京的人保、平安、太保分别为640168万、385621万、283524万。

据悉,截至2010年12月底,平安财险电销保费较2009年全年电销保费收入增加182.36%;大地财险电话车险规模较去年全年电销保费增加150%。而人保财险电销车险业务增长率将会达到去年的10倍。

某种程度上,10倍的增幅既有人保财险"攻城略地"的战果,也有人保财险基数较低的原因。

电销"战火"

一位人保财险负责人坦言,去年是电销大发展的一年,由于参与公司的增加,拉动业务快速增长,总量可能接近或突破200亿,保费收入占比超过5%;另一方面各家公司均加大了投入。保险电销广告攻势异常,预计2011年将突破400亿。

"这些投入将在2011年形成生产能力,如人保的密云职场和南海职场;初步看来,将会改变市场格局。"上述人保财险人士说。

2011年的电话车险将演绎一幅"平安领跑-人保发力-太保追赶,其他中小财险公司也加入角逐"的竞争图景。

在中央财经大学保险学院院长郝演苏教授看来,现在的车险电话市场充满了硝烟味道,或许是缘于此领域的领跑者平安财险的表现。

"平安财险的效果很好,人保财险也开始发力了,很明显,车险电销是一个新的发展方向。"郝演苏说。

据相关调研数据显示,就用户购买车险渠道而言,用户选择电话车险购买比率高达38%,电话投保成车主购买车险的重要渠道之一。

逻辑上,硝烟的背后是各家公司软硬实力的较量;不打"价格战",而是打"服务牌"。

"当前的车险市场已经从以往的价格竞争转向了服务竞争,基础服务以及增值服务的开发与提升将是转型的关键。"人保财险副总裁王和说。

不过,随着年关续保热潮高涨,亦有消费者表示担忧:年底车险价格普遍上涨,对于养车成本将进一步增加。对此,专家表示,"上调是相对的,价格上调并非指车险合同价格的上调。而是由于保监会对行业监管加强,新规定的商业车险优惠,将更多考虑机动车多年出险情况。所以,消费者在购买或续保车险时,所能享受'优惠系数'相对上调。"

人保财险相关负责人说,其在开展电话车险初期便意识到,光靠价格无法形成差异化的运营模式,运营经验与服务实力是人保财险打造的核心价值优势。

"我们在价格优惠的基础上推出业内首家'车险管家'品牌服务,以'五心'标准客户提供送单上门、电话咨询、快速理赔、理赔回访四项基础服务。"人保电话车险相关负责人说。

另外,人保不仅有电子商务部,而且早已将电销和网销独立出来,作为一级机构进行管理,即成立了专门的电销中心和网销中心。

同时,太保财险亦计划加强电销售后服务的网络建设,增聘人手,增快送单速度。

而除了几大财险公司在电销的发力,其他中小财险公司也加大了投入。包括天平保险在内的多家保险公司纷纷推出了各种增值服务。例如,万元以下纯车损或物损案件,客户可以拨打电话预约上门收单等。

不过,"从根本上看,'天网(电销)'和'地网(分支机构)'的结合和融合是关键,而且,需要从体制机制层面解决,特别是业绩分算,从制度层面解决两个积极性问题。"王和说。

潜伏医药类牛股:时间是最好的"药"

2010年,医药股在政策、事件等因素作用下走出华丽行情。WIND数据显示,申万医药生物指数全年上涨幅度达到29.69%,在全部23个申万一级行业指数中涨幅第二,相对上证综指的超额收益达到44%。此外,2010年涨幅靠前的100只股票中,医药股占13只;156只医药股中,有39只涨超50%、9只涨超100%。

不过,医药板块个股之间优劣分化较大,156只个股中也有44只全年涨幅为负数。基于国内医药企业数量众多,发展不平衡、行业并购加速等原因,医药股投资难度相对较大。为了提高投资的稳健性,普通投资者不妨将目光投向基金产品,依靠专家选股来战胜医药行业选股难的高门槛。

易方达医疗保健行业股票基金 (110023)
现正认购中
详询:400-881-8088
基金投资有风险

从过去长期表现来看,医药行业表现出长期稳定增长的特征,基于医药消费升级的驱动,从2000年前后开始,医药行业经历了第一个蓬勃发展的十年,这期间涌现了不少"牛股"。

Wind数据显示,申万医药生物指数自基日(1999年12月30日)至2010年12月31日累计涨幅达384.20%,不仅大幅超越同期上证综指(106.94%)、深证综指(223.35%)和沪深300指数(137.63%)的表现,而且在在全部23个申万一级行业中累计涨幅排名居前。

医药类个股也是遍地开花,截止2010年12月31日,医药行业涌现出大量上市以来复权股价涨幅超过10倍的牛股,比如云南白药(62.2倍)、东阿阿胶(38.8倍)、江中药业(22.7倍)、双鹭药业(21.0倍)、华兰生物(21.0倍)、恒瑞医药(15.0倍)、三精制药(14.3倍)、星湖科技(11.7倍)、桐君阁(11.4倍)、一致药业(11.3倍)、科华生物(11.0倍)、紫光古汉(10.4倍)、华北制药(10.0倍)等。

作为"十二五"计划和新兴产业规划重点支持行业,医药行业持续良好的增长性已受到市场广泛关注。安信证券认为,中国医药行业进入"黄金十年",新技术、新产业可能带来爆发式增长机会。

(注:本文中股票及指数涨幅数据除特别注明外均来源于wind统计,个股涨跌幅均为复权后、剔除上市首日涨幅。设计A股医药股的分类均按申万医药生物行业的界定。)

| AD

保代考试通过率 1% 众豪门全军覆没

本报记者 胡蓉萍 北京报道

1.05%! 2010 年度保荐代表人胜任能力考试(下称"保代考试")通过率从 2009 年度的 24%突降。这无异于给众多踌躇满志的投行从业人员泼了一盆冷水。

鉴于今年和往年差距悬殊的通过率，一些参加考试的投行人士认为,监管部门应该给予考生一个稳定的政策预期。

证监会相关部门人士表示,今后试题难度将保持更趋实务化、更高计算量的特点,"通过多少是多少,通过率的高低得看当年考生素质"。

跃入保荐代表人"龙门"的门槛大幅提高了,这个高度,可能不会再降下来。

名券商"光头"多

"刚听到的时候以为是弄错了一位小数点!" 这是参加此次保代考试的一位投行人士在得知通过率时的第一反应。

> 拥有保代人数的多少将成为衡量券商投行业务实力不可忽视的因素

自 2004 年保荐制度建立以来，证监会共举办保荐代表人资格考试 7 次,其中通过率最高的为 2004 年 3 月的首届考试,通过率达 39.64%;但通过人数最多的是在 2009 年,约 630 人通过考试;到了 2010 年,3183 人报考仅 31 人通过，通过率和通过人数均创了历史新低。

政策规定,公司公开发行证券和上市必须由具有保荐资格的保荐人推荐,而投行递交给证监会的保荐资料一般需要两个保荐代表人同时签字。稀缺的保荐代表人因此而成为投行界内的"金贵"资源。其是各个券商投行业务赖以生存和壮大的 "战略性"人才,享受高薪而且也是券商挖角的"重点"。因此,保代考试这一"龙门"被从业者们侧目。

本报了解到,中金、中信、高盛、瑞银、中德、瑞信等知名券商参加 2010 年度保代考试的投行人士均没有通过此次考试。

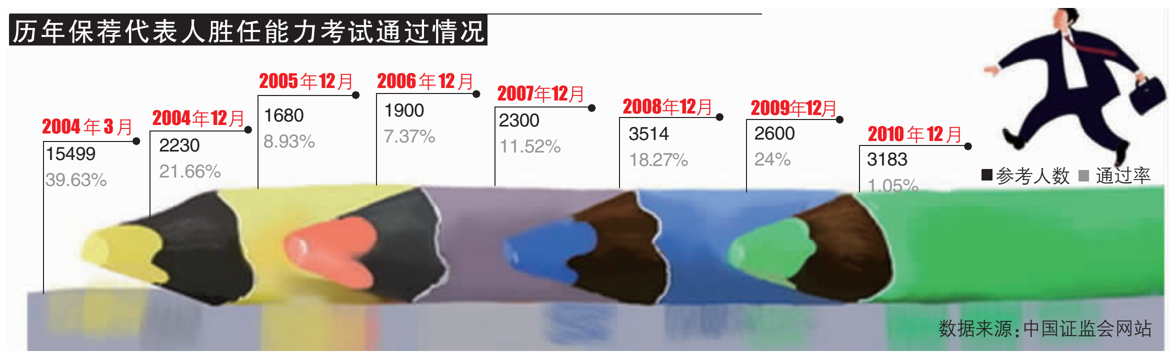
国信证券通过人数为 6 人,并以此成为此次保代考试中通过人数最高的券商，其中有 3 位是 2008 年在从业经验不足两年的情况下报名参加保代考试并顺利通过,但证监会因其不符合报名条件而不允许其注册,因此他们在 2010 年符合条件的情况下再次参加保荐代表人考试。

在今年参加保荐代表人考试的人中,有类似经历的人员至少在 100 名以上。

其他有考试通过人的券商，通过人数多为一到两名。据了解,华泰联合证券有两位人士通过了考试，公司分别一次性奖励 10 万元人民币。

来自投行业内的消息，平安证券、招商证券、宏源证券等各有一位参考人通过考试。

根据 Wind 资讯,平安证券以 20 亿的承销收入名列 2010 年全年投行承销收入排名榜首;通过人数最多的国信证券则以 14 亿元收入位列第 2;华泰联合证券以 10.8 亿元收入位列第 4 位，三者较 2009 年排名均有所上升。



而在此次考试中 "颗粒无收"的中金和中信，投行承销收入排名 2009 年为第 1 和第 2 名,2010 年分别滑落至第 7 和第 3 名。

证监会公布的数据显示，近两年内新增注册保荐代表人达 501 人。截至 2010 年 12 月，全行业共有保代 1618 人,准保代 1172 人,发行部和创业板的利用率仅分别为 50%和 25%。

业界和监管矛盾升温

过去几年,保代考试有将保荐代表人这一职业规范并逐渐降低稀缺性之用意，但 2010 年的超低通过率又使得这一预期变得模糊,多数投行人士质疑这一监管思路的不稳定性和操控性。

一些投行人士诟病证监会的监管标准和思路不稳定，比如 2008 年理论和书本的试题较多，但 2010 年实务和计算的题目较多,这是两个不同的出题思路。

"监管层也是意识到理论不能体现真实的投资银行从业水准,因此将试题出得更接近于实务,这肯定有一个变化和意识的过程,但有一点是肯定的,不会走回头路。"接近监管层人士表示。

有多位券商投行人士怀疑 2009 年的保荐代表人胜任能力考试出现过调分以操控通过人数的情况,有消息说当时每科加了 4 分、多选题改卷比较宽松等说法。但证监会相关部门人士则表示不存在这样的情况,每年都是真实通过率。

最引起部分券商投行人士不满的是一项关于报名资格的政策。

在报名资格上,2008 年仅简单规定了"从事证券发行承销、收购兼并、固定收益等投资银行相关业务两年以上,且已取得证券从业资格的人员均可报名参加此次考试"。

当时有不少实际工作年限不足两年，但算上实习和兼职期够两年，或者券商能开出两年工作证明的刚入行的"新手"参加了考试。

但 2009 年度保荐代表人胜任能力公告规定,从事证券发行承销、收购兼并、固定收益等投资银行相关业务两年以上,以被正式聘用时间为准,非正式工作,如兼职、实习等不予计算。

这直接导致 2008 年算上实习和非正式工作从业经验才到两年的参考人员即使通过了考试,即便有了相应的项目要求和经验也不让注册。

一位有类似经历的投行人士对本报表示:"这些规定不应该朝令夕改,也不应该溯及以往,2008 年题目的难度和 2010 年是明显不同的,我们甚至想过行政诉讼。希望监管层能给我们从业人员一个稳定的预期。"

证监会相关人士认为:"2009 年只是将规定细化了，其实即便不细化也应该严格按照规定来，非正式工作的工作经验都应该不算。"

证监会有关部门负责人此前在接受媒体采访时表示,2010 年通过率过低主要原因是这次参考人员的实务经验不足。证监会公布数据显示,本次参加考试人员中,从业不满 3 年的占参加考试人数的 41%;3 到 4 年的占考试人数的 31%。

根据证监会网站截至 2011 年 1 月 13 日的数据,国信、中信、平安、华泰联合、中金的保荐代表人人数分别为 119、84、77、72、51。

在今后保代考试难度加大的趋势下，拥有保代人数的多少将成为衡量券商投行业务实力不可忽视的因素。

华丽家族业绩预增 80%源自股权卖出

本报实习记者 刘玉林 北京报道

2010 年预增 430%–480%的华丽业绩会否兑现，这在华丽家族(600503.SH)身上还是个问号。

这或许能使其业绩与其大股东南江集团两年前的业绩承诺完美契合。

但是，对上述预计净利润贡献逾 80%的 3.9 亿元,来自华丽家族 2010 年 10 月的一场股权卖出交易。而这个大红包是否能够顺利计入承诺中的净利润范围内,仍是个未知数。

不过资产卖出对公司净利润贡献达到 80%甚至以上,却是实实在在地几番在华丽家族上演。

3.9 亿红包未"落袋为安"

1 月 4 日,华丽家族公告称,预计 2010 年度净利润较上年同期增长 430%–480%。以其上年同期净利润 0.95 亿元推算,其 2010 年净利润或可达 4–4.5 亿元。

而其中贡献最大的 3.9 亿元,并非出自该公司主营的房地产业务,而是将其正在受让、未完全付款的上海弘圣房地产开发有限公司(下称"弘圣地产")48.4761%股权及其权利转让所得。该标的所有者为上海盛大房地产开发有限公司(下称"盛大地产"),最终受让者为 SOHO 旗下的搜候(上海)投资有限公司。

2009 年 8 月 27 日，华丽家族与盛大地产签订《框架协议》,拟斥资 7.99 亿元受让盛大地产持有的弘圣地产 48.4761%股权。弘圣地产最重要的项目为上海复兴天地建设,之前预计在 2010 年、2011 年带来约 38 亿元的销售收入。

2010 年 10 月 13 日,华丽家族公告称盛大地产在收到华丽家族支付的尾款后,将标的股权及权利转让给 SOHO,弘圣地产的评估价值为25.7 亿元,SOHO 需支付交易价款 12.12 亿元。

为何将优质资产转手卖出？如此"涸泽而渔"的行为不能不使人联想到一则承诺。

在 2008 年华丽家族借壳上市之时,其大股东南江集团承诺,该次吸收合并的华丽家族资产在 2009 年、2010 年净利润将达到 6 亿元以上，否则将通过现金补足。但是,2008 年 6 月吸收合并完成时,华丽家族仅持有弘圣地产 51%的股权,SOHO 所受让的股权并不在此范围内。

"如果有问题的话,就按照当初的承诺来",华丽家族证券事务代表李元表示,虽然发布了业绩大幅增长的业绩预告,但是公司股权转让所得是否能够使承诺兑现成功,还要等审计结果出来才知道。

一位律师行业人士认为,公司应该严格按照承诺的盈利事项来履行,通过出售其资产获得利润的方式,对公司未来的发展有一定伤害。

一年十次股权质押

自华丽家族完成借壳上市后,股权质押一年更胜一年。

南江集团在 2008 年三度质押华丽家族股权,2009 年更是五度质押。2010 年华丽家族股权质押高达十次,平均 1 个多月一次。截至目前,南江集团已经累计质押华丽家族 2.34 亿股股权,占总股份的 44.44%。

此前的 2008 年 7 月 30 日,华丽家族股东曾志锋等三人将所持 10000 万限售股质押。这部分股权于 2009 年 9 月 15 日解除质押,但 10 天后,曾志峰等四个股东将其持有华丽家族 20.87%股份质押。

资金面的紧张,很大程度上缘于其 2009 年 8 月定向增发不超过 13 亿元的计划失败，华丽家族此前预计 2010 所需资金在 18 亿元左右。

李元表示,由于定向增发项目的失败,在征得原股东的同意下,公司将正受让的弘圣地产股份转给了 SOHO,缓解了公司资金紧张的局面,目前这部分收益具体用途并不明确。

资产变卖成业绩砥柱

变卖资产扮靓业绩,并非华丽家族 2010 年独有。

其 2009 年 0.95 亿元净利润中,有约 88%来自资产出让——卖出所持两家公司的股权,得到 0.83 亿元净利润。

而 2008 年通过出让天津地福商场经营管理有限公司获利的 1.78 亿元,对当年净利润 2.05 亿元贡献高达 87%。

此外,SOHO 潘石屹曾表示，将以收购弘圣全部股权为目的。李元表示"目前董事会并没有任何出售所持弘圣房产的意向"。

李元表示,转让弘圣股权对公司未来盈利会有一定影响,但公司是在通过一些其他方式能够平衡的情况下才有此举动,其他项目都在正常进行,未来一年销售的情况还是有增长的,而融资方面,增发仍是有强烈意愿的方式。

(实习记者李勇对本文亦有贡献)

"高送转"行情失约 A 股避险情绪浓郁

本报记者 余普 上海报道

又到年报披露时，往年 A 股长盛不衰的"高送转"(高比例送股或转股)行情,今年迟迟未能"起舞"。

"虽然每年的这一段时间都是惯例炒作'高送转'股票,但总体感觉今年不大好做,没有形成明显的送配行情,有限的几个股票在表现一下之后就归于平寂,这说明现阶段资金避险情绪非常严重。"杭州泽晖投资公司研究总监杨建表示。

送转行情"该来不来"

从 2011 年 1 月 19 日起,2010 年年报披露工作将拉开序幕,即将率先披露的是精华制药及林海股份。消息甫一传出,精华制药便连续两个涨停,林海股份也有一个涨停。因为市场预期,敢于最先披露年报的,其业绩和送配方案应极具想象空间。然而,精华制药随后的一纸公告将股价和投资者信心都打入谷底,公司称净利润增长 20%–40%，分配方案为每 10 股转增 2–5 股,不送股。

"'精华制药'事件不小地打击了市场人气，预示今年送转行情艰难，变数太大。"一位职业投资者感慨。

A 股上市公司年度业绩预告自 2010 年 10 月中旬启动至今，上证综指从 2795 点最高冲至 3186 点，之后回落，截至 2011 年 1 月 14 收于 3791 点,期间微跌 0.56%。萎靡的大盘丝毫没有透出展开年报行情的意思。

江海证券分析师王鹏飞分析，沪指从 3186 点以来出现连续回调，此前涨幅巨大的中小板、创业板面临强大的调整压力，市场对这些板块开始回避，而这却又是高送转的"集中营"。两种情况的同时出现,导致今年的送转行情迟迟未能发动。如果强行拉升的话，很可能被套牢盘砸掉，这就导致有意参与高送转股票的资金引而不发。

1 月 14 日，精诚铜业宣布每 10 股转增 8 至 10 股，该股在几经反复后犹豫封板。

上海一位私募人士对本报表示："本来我们还想参与，但该股前期涨幅不小,感觉已有资金埋伏进去。而且该公司控股股东还拟在未来 6 个月内减持不超过 2000 万股，我们是非常顾忌去接这种'飞刀'的。"

"沪市每天不到 1000 亿的成交量,这样的量能维持住现在的盘面已经不错了,但想要出现大的行情基本上不可能。"王鹏飞称。

高送转目的各异

杨建表示,今年截至目前披露的送转方案,其中一个主要特点是,方案主要是"被动披露"的。例如,中弘地产、精华制药都是由于之前股价异动,公司在披露异动公告时被动提及的。目前上市公司高送转的缘由各异,使得提前布局的难度增大。一旦股价异动,也可能导致公司重新修改方案。

而各怀目的的高送转,使搏送转行情的投资者容易"上套"。

1 月 5 日,徐工机械高调宣布 10 送 10 派 1.2 元，但这并未获得市场热捧,该股当天的开盘价 62.92 元便成为最高价,随后一路下跌,截至上周五收盘已跌至 56.4 元。

> 虽然每年的这一段时间都是惯例炒作'高送转'股票,但总体感觉今年不大好做

与高送转随之而来的,是徐工机械计划发行 H 股。"徐工机械年报 10 送 10,明显是为发行 H 股保驾。"王鹏飞指出。这是因为,高送转后公司股价一般都会往上走,H 股上市属于新股发行，其定价可以参考 A 股二级市场价格。

此前,在 2010 年半年报里,中联重科推出 10 送 15 派 1.7 元的高送转方案,此利好有力地推动了该股股价上涨。期间,该公司顺利完成了 H 股融资计划。

在 A 股市场，也不乏机构借高送转题材边拉股价边出货的例子。一位业内人士告诉本报,有些基本面增长乏力的公司之所以还要实施高送转方案,是被深套其中的机构"逼"出来的。"最近某只机构重仓股票连续跌了 30%，随后公司发布了一个要很久以后才可能兑现的'利好',稳住了股价,据说公司又在酝酿高送转。"该人士说,"这种被动的高送转,与投资者所期待的高成长其实是完全不相干的。"

此外,还存在另一种可能,即上市公司同时实施定向增发和高送转。这从表面上看,是在做大做强公司主营的同时通过高送转扩大其股本,但实际上,却是为了让参与定向增发的机构顺利出货。

上海一位券商保荐人直陈,2010 年下半年,不少上市公司进行了定向增发,股价却始终上不去,使得参与的机构悉数被套,而机构是不能"得罪"的。要使股价上行,最快捷的方法就是高送转。

*ST 高陶的生死时刻

本报记者 仇子明 南京报道

*ST 高陶(600562.SH,下称"高陶")正在迎来生死时刻。

2010 年 12 月 30 日，高淳陶瓷内幕交易案一审判决,原南京市经委刘宝春获判有期徒刑 5 年,其违法所得的 749.95 万元上缴国库，同时处罚金 750 万元。

此前的 12 月 28 日,*ST 高陶股东大会通过将其 2009 年的资产重组方案的决议有效期限延长 12 个月。

若 2010 年继续亏损,*ST 高陶将被暂停上市。上述两个事件能否将"悬崖"边的 *ST 高陶救回,只待证监会放行。

市场人士认为,高陶结案将意味着重组的重启,高陶重组或将于春节前获证监会核准。

"天机"提前外泄

2009 年涨幅近 500%的高陶,乃受益于其与中国电子科技集团第十四研究所(下称"十四所")重组方案的推升。但因轰动一时的内幕交易案，高陶重组一度叫停。2009 年 11 月 30 日，刘宝春及其妻子陈巧玲因涉嫌参与高陶内幕交易被逮捕。

2009 年 4 月 20 日,高陶涨停封于 8.13 元。4 月 21 日该股停牌,而复牌宣布重组后的前 9 个交易日,高陶均开盘一字封停,也就是说,获利者多为停牌前购入的账户。

上海某券商重组部高层回忆称,其曾于该股停牌前一周,为浙江某拟借壳企业事宜前往南京高淳县。

"我们找到了高淳国资委的一位负责人,当时我们的方案其实应该不错，但公司和国资委方面就是不点头。但很快我们就知道了,借壳方已经内定十四所。"该券商人士称。

高陶重组方案的财务顾问南京证券内部人士告诉本报,"这笔生意,不是南京证券自己争取来的,是市政府主导的。刘宝春属于知情人士。"

南京证券南京市云南北路营业部在 2009 年 5 月 25 日、26 日累计出逃 62.17 万元,位居卖出金额最大的第二名。南京证券内部人士证实,出逃的账户的拥有者为陈巧玲亲戚。

南通检察院的起诉资料证实,刘宝春在牵线高淳陶瓷资产重组期间将信息透露给陈巧玲，时间为 2009 年 2、3 月之交;陈巧玲及其背后的账户潜伏高陶的时间为 2009 年 4 月 1 日–15 日。

案发 IP 地址

南京证券内部人士向记者证实,高陶内幕交易案发,是由于证监会针对涨幅过大的个股的例行调查。证监会发现，多笔委托交易的电话均出自南京证券，多个获利出逃的账户交易均来自同一个网络 IP——南京证券风控部。由此,证监会锁定了陈巧玲。

不过,陈巧玲在供述中,称其潜伏高陶的信息乃是受到其夫刘宝春的"指点"——十四所要重组高淳陶瓷,且成功率较高。

由此,陈巧玲听从牵线高陶重组的刘宝春安排，卖出南京港，换仓高陶。值得一提的,南京港在当时亦是一只重组概念股,且与高陶一样,重组由南京政府方面主导,2009 年底，南京港大股东重组方锁定中外运长航集团,并于今年年初展开实质性重组。

2010 年 3 月 17 日,证监会出具的一份关于刘宝春等人涉嫌内幕交易、泄露内幕信息案有关问题的认定函中直接认定:内幕信息的价格敏感期为 2009 年 3 月 6 日至 4 月 20 日。

重组或将提速

上周四傍晚,记者赶赴高陶公司所在地。尽管是下班高峰时期,但高陶空阔的厂区内，工人们身影稀疏,一位工人告诉记者,现在公司效益不好,活也少,上班的工人越来越少了。

高陶如果 2010 年继续亏损,则将在年报发布后暂停上市。

2010 年 12 月 29 日，高陶股东大会通过了将重组方案延期 12 个月的议案。会上还通过了增补新董事周万幸、王德江的议案,两人均出自十四所。至此,除去三名独立董事外的高陶董事会中，十四所方面已居四席。年末的人事变动似乎预示着高陶重组正在提速。

上海一位券商重组部人士透露,高陶重组在春节前获证监会核准的概率很大。

前七名占据 9 成市场 基金企业年金管理重定座次

本报记者 陈旭 北京报道

虽然 2010 年基金行业管理资产规模大幅缩水 1739 亿元,但基金的企业年金投资管理业务却在风生水起。

截至 2010 年 10 月末，由基金管理投资的企业年金规模达到 1067 亿元。多家具有年金管理资格的基金公司透露该项业务增量喜人。据记者不完全统计,在 12 家具有企业年金管理投资资格的基金公司中,截至 2010 年底，前 7 名的合计份额约占市场总份额的九成,具体座次也重新厘定。

相比公募业务的激烈竞争及规模不稳定,针对社保基金、企业年金等机构的收益较低但稳定的资产管理业务,成为基金公司竭力拼抢的一块蛋糕。

> 迅速扩大的企业年金蛋糕以及股票投资上限可能上调，使得基金公司在这一领域的竞争越发白热化

近年，我国企业年金规模每年以约新增 500 亿的速度迅猛成长。此外，2010 年 12 月底，拟将企业年金股票投资上限由 20%提高至 30%的《企业年金基金监督管理办法（修订草案)》开始征求意见，业内预计最多将有逾 1000 亿元企业年金资金可直接进入股市。“逐鹿”年金市场才刚刚开始。

前七名占比或超 90%

在 2007 年末公布第二批企业年金基金管理机构后,直至今日,参与年金管理的基金公司仍为 12 家,但管理规模早已今非昔比。

截至 2010 年 10 月末，由基金管理投资的企业年金规模达到 1067 亿元，而 2008 年这一数字仅为 432.43 亿元。

2009 年,有 6 家基金公司管理的年金规模超过 100 亿元，约占市场八成。据记者不完全统计,截至 2010 年底,12 家基金中的前 7 名所占据的市场份额约为市场总份额的 90%,分化较 2009 年更为加剧。

2009 年“冠军”华夏基金在 2010 年末以超过 200 亿元的实际年金投资额位居榜，第 2 至第 6 名的排名发生了较大变化。

据南方基金公司相关人士介绍，截至 2010 年末,该公司企业年金实际运作规模接近 180 亿元，博时基金实际运作规模约为 179 亿元，差距微乎其微。嘉实基金落位第四，海富通以 130 亿元的实际运作规模占据第五，易方达则以 120 亿元实际运作规模位列第六。其余 6 家基金公司的年金实际运作规模则相对较小。

多家具有年金管理资格的基金公司告诉本报,2010 年的业务增量非常喜人。工银瑞信基金一位高层介绍,2010 年该公司年金规模增长速度非常快,从 2009 年 10 多亿到 2010 年签约规模 50 多亿,“整体排名也上升到第七位。”

2009 年底,南方基金的企业年金业务规模大致为 130 亿元,2010 年增长超过 40%则达到 180 亿元;2009 年底，博时管理的企业年金约为 115 亿元,2010 年底则增至约 179 亿元,增长率超过 50%。知情人士透露,石化双雄特别是中石油的年金大单，是改变 2010 年企业年金机构座次的关键。

自 2000 年以来,企业年金市场的蓬勃发展有目共睹。2000 年底,我国还只有 1.6 万多家企业建立企业年金，参加企业年金的人数只有 560 万人,基金积累 191 亿元。到 2009 年底,我国已有 3.35 万家企业建立了企业年金，缴费职工人数为 1179 万人,基金规模达 2533 亿元,9 年间基金积累额增长了 1226%，年均增长率约达 30%,大大高于我国 GDP 的增长率。

争夺刚刚开始

迅速扩大的企业年金蛋糕以及股票投资上限可能上调 10%的刺激,使得基金公司在这一领域的竞争越发白热化。

据悉，基金公司企业年金业务大多设有专职副总裁。由于年金业务大多采取一年一签约制，所以业绩对于基金公司年金业务压力丝毫不弱于公募产品。

“专户产品有一部分投资者的风险偏好很强，能够承受 50%的损失，但是年金项目就不行，如果风控做不好给客户造成了损失，有可能影响明年的续约甚至被人保部暂停投标资格。”北京一位年金投资基金经理告诉记者。

据了解，华夏基金 2007 年企业年金加权平均回报率是 63.3%;2008 年金融危机，加权平均回报率是 7.29%;2009 年的加权平均回报率则超过了 10%。总经理范勇宏就曾表示,华夏基金在年金投资上的策略是慎之又慎。

1 月 8 日，银华基金分管年金业务的副总经理魏瑛公告离职。有猜测称魏瑛是由于银华基金年金业务发展不力而辞职。但本报采访的多位银华基金内部人士表示，魏瑛确实因个人原因离职。

招商银行的数据显示,2009 年度，基金公司操盘的年金产品平均收益率为 8.03%，银华基金的一款产品以 15.43%%的收益率排名前列。此外,在 2009 年 2 月魏瑛进入银华基金后，并未如外界所言在年金业务上没有斩获。2009 年银华基金中标山东电力集团年金项目,2010 年中标洪都航空年金项目。“可能在与行业前几名的公司相比，银华基金拿单的速度稍慢。”深圳一家基金公司负责机构业务的高管表示。

据业内人士介绍说，类似石化双雄之类的国企年金大单，并不是一家机构可以专享的，所以目前许多机构也开始探索和银行渠道之间的合作，力推中小企业养老金及年金产品,可以预见的是，随着政策开放和资金流入增加，年金业务市场的争夺将会愈加激烈。

期货私募生死较量:20 倍收益率与爆仓同行

本报记者 田芸 北京报道

2010 年商品市场一轮惊心动魄的行情,让期货私募踏上了生死迥异的征途。

在一些私募基金取得了几十倍甚至上百倍的年化收益率的同时，奇怪的大幅反向波动也成为去年期货市场的关键词，并让一些风控能力较差的私募基金和多数新手散户退出舞台。

20 倍收益率

2010 年大宗商品价格走出一波罕见的凌厉涨势，而在 11 月下旬又大幅回调,期货市场波动剧烈。其中,一些私募基金的收益率颇为惊人。

北京一家合伙人制的小型私募基金，年初保证金仅有 250 万元,到年底规模已经达到 2000 万元。而武汉一家身家 500 万的期货私募,在抓住 10 月份一轮行情后，保证金规模翻到约 1 亿元,收益率达 20 倍。

“去年是最考验期货私募操盘经验的一年,胜出的私募一般都是经验丰富的‘老商品’操盘,这些人的普遍特征是 40 多岁、有十几年的操盘经验。”追踪期货私募的私募排排网高级研究员杨志为称,做得好的私募几十倍甚至上百倍的收益率并不惊奇。

虽然许多私募基金摩拳擦掌地盼到股指期货的上市，然而去年真正带来高收益率的却是商品期货市场。根据杨志为提供的数据,10 只 2010 年开立账户的商品期货私募里，有 4 只去年的累计收益率超过了 45%，除了“实盘稳健一号”呈现负收益率外,其余 9 家都为盈利,平均收益为率 32%。

按照月度收益率计算,由周卫兵操盘的“南昌稳赢”在去年第四季度每月平均收益率达到 48%。

“大鳄”出动

2010 年大宗商品的巨涨暴跌吸引了潜伏在期货市场的“大鳄”们。

“很少有人知道他们的存在,他们一年就出现一两次,平时潜伏着等待时机。十几年的经验让他们对机会的到来相当敏感,一旦出现机会立刻会扑上前去。”一位业内人士向本报描述期货私募“大鳄”。

而 20 倍的收益率在去年的行情中对于这些大鳄们并不算稀奇。

“他们看准一个品种后会到主产区调研,”上述业内人士总结这些大鳄的操作手法是花很长时间进行调研,“约见企业、监管层、交易所的人和期货市场大的资金,了解方方面面的情况后作出决策。有时还会联合其他一些大资金作为自己的‘长期盟友’联手操作。”

在成功地操作之后,这些人会再次退到暗处潜伏,上述业内人士称。

“割韭菜”

在一批私募基金创造了令人咋舌的收益率时,一批经验不足的小私募和散户则被“清场”。

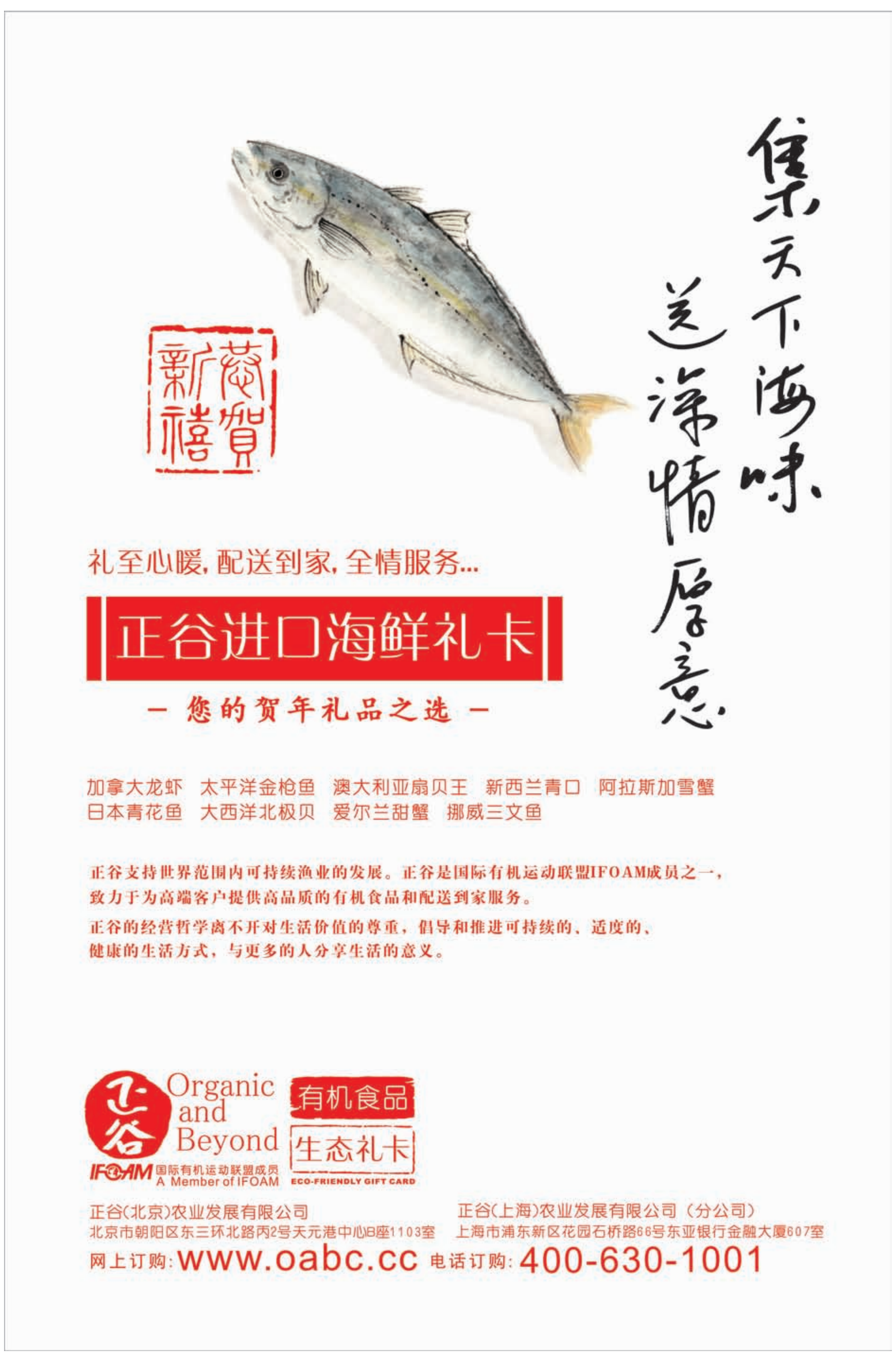
“去年行情的波动呈现出来的特点和以往不同，反向波动幅度很大，挑战非常大。”感恩成长基金掌门人宁金山说,“去年大宗商品价格涨势非常明确，我们的判断也是一直做多,没有做过一张空单,就这样居然很长一段时间里是亏钱的。”

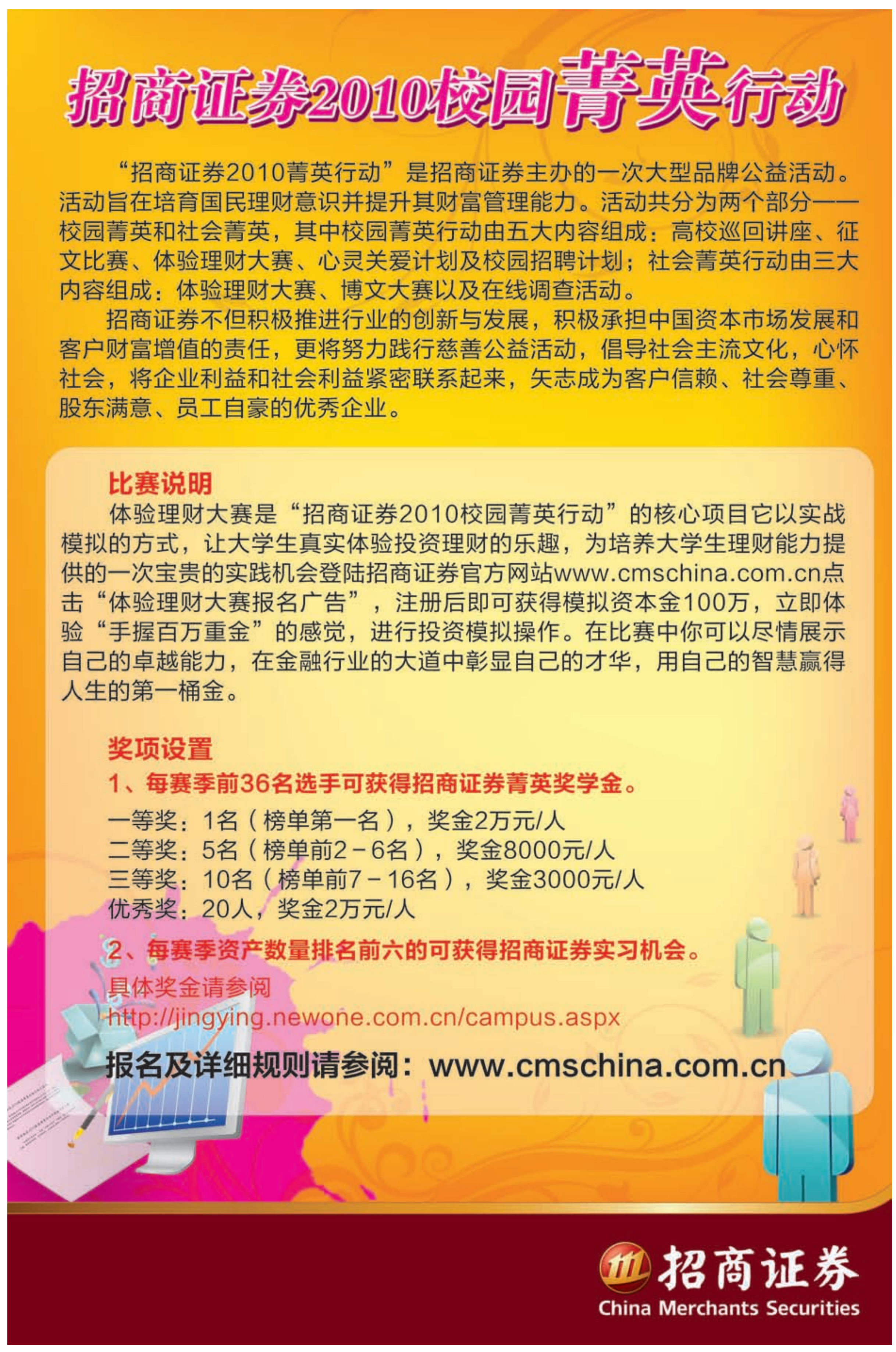
调整策略后,感恩成长基金在第三季度翻身,盈利超过 80%,而其他有些私募则大亏甚至死掉。杨志为统计,约有 50%的私募未能掌握好风险控制从而被迫退出市场,“去年的行情虽然看起来明朗,但是其实并不好做,有些私募本来赚钱很多,结果赶上一两次回调就血本无归了。”

事实上，不仅仅是私募在生死较量,一批又一批经验欠缺的散户则在去年的行情里成为私募高收益率的贡献者。“去年‘割韭菜’的现象非常明显。”一位期货交易员说,期货市场是零和市场,而经验不足的散户完全无法和机构抗衡,开了户后不久便巨亏离去,下一批又来开户,重复上一批散户的命运。

“每个期货公司都有一大批不再进行交易的‘死户’,如果能保证 30%的客户赚钱,公司就很自豪了。”一家期货公司副总经理表示,“一九”定律是期货行业公认的。

另一家期货公司总经理表示,去年旗下客户 80%都赔了钱,“基本全是散户。”





风投疯狂 电子商务炙热

本报记者 胡中彬 刘丹 北京报道

"做投行的时间越久,越不知道现在该怎么估值了。"易凯资本 CEO 王冉最近常常把这句话放在嘴边,这是他对电子商务行业最近火爆融资一个委婉的感慨。就在几天前,他刚刚完成了新年第一单,又一个电子商务项目的融资。

这个新获得融资的公司是北京九合尚品科技有限公司,主投方是北极光创投。这类消息已经让业界显得有些麻木,因为在最近一两个月里,拿到新投资的公司不胜枚举,就如赛跑一般接踵而至。先是去年 12 月初凡客诚品第五轮融资拿到了 1 亿美元,不久京东商城 C 轮融资达 5 亿美元,再后来电子商务企业获投资的消息似乎就未曾停止过,拉手网宣布第二轮融资 5000 万美元,梦芭莎 6000 万美元融资完成,乐淘网宣称 2 亿元到账,好乐买也很快将有 4 亿元再融资到账……

"现在的状况是,拿到几千万元投资的都不好意思开口对外说。"王冉说。

这种风投资金疯狂扑向电子商务的现象从去年就已经初露端倪,易观国际提供的数据显示,2010 年我国电子商务全行业融资额高达 10 亿美元。然而,2006~2009 年中国电子商务 B2C 行业的投资金额总共才 6 亿美元,而在去年底今年初,风投对电子商务的投资更如大爆发了一般。

这不禁让人心生疑问,电子商务领域的投资为何会在这个时间点集中爆发?

众多风投人士几乎都异口同声地将首要原因指向了大环境的改观,产业大背景的欣欣向荣已经使得全民电子商务时代到来;我国的网民人数已经达到 4 亿,网购市场有 2 亿人,网购习惯经过当当、卓越、淘宝、京东等多年的培育已经形成,支付体系、物流的配送体系也逐渐成熟。前不久淘宝商城在光棍节时创造了 9.36 亿元单日交易额的狂欢,成为了开启这场资本盛宴的导火索。

对电子商务富有投资经验的松禾资本投资总监张春晖则不断提到,近期沃尔玛已经开始在深圳进行网上购物尝试,这释放出了更明确的信号,传统的商业巨头全面涉足电子商务,让这个领域已经完全沸腾。

他看来,对行业的方向性判断业界几乎没有分歧,行业前景、成长速度等都是共识,创投又都想在这个行业中分得一杯羹,即便是一家创投只投一个电子商务公司,也会是遍地开花之景,而他并不否认,疯狂投资背后所隐藏的风险,"风险肯定是在收益前面的。"

风投如过江鲫鱼般扎堆进了电子商务,没有投资过的在拼命向这一朝阳产业挤,投资过的则又不得不继续加大投资为公司烧钱手法提供资金。

"我们已经错过团购网这一波了,但电子商务里还有很多其他机会值得挖掘,我们不能错过了。"深创投一位人士称,不过,他最近也正准备对一家奢侈品方面的电子商务网站进行研究和考察。

如今的电子商务景象似乎与 21 世纪初中国第一次互联网泡沫时代有些似曾相似,电子商务行业被资本催生的链条愈发明显:融资,烧钱,扩张,再融资……最后上市。

12 月 8 日,当当网在美国纽交所成功上市,这既为沸腾的中国电子商务找到了一个出海口,也为风险投资树立了一个成功的样板。在这个不缺钱的时代,这条能找到下游通道的模式带动了上游更多流动性的汇聚。

这就如历史的车轮滚滚而来,电子商务企业从比拼综合运营能力,已经被动地逐渐扩展到了融资能力的较量上。

如果行业前景的期待和蜂拥而上的出手更多体现的是投资人理想主义情怀的话,那么,在激情和理想前面的是一条更加坎坷和艰难的道路。

最近让许多电子商务头疼的一个问题是,国内在线广告市场价格的飙涨。据多位电商人士透露,2010 年门户广告和网站导航站价格均大幅涨价,其中,门户涨价在 40%到 50%,在这种情况下众多电商企业仍砸钱抢占广告位。据悉,拉手网拿到的风投资金很大一部分就会用于广告推广,此前凡客诚品已经拿出了大笔钱为铺天盖地的广告铺路。

电子商务最大的优势是低成本,省去了店面成本,通过互联网直达用户,降低了营销成本,但现在电子商务的成本优势正在逐渐被飙升的营销推广费用吞噬,电子商务的成本就可能高于传统商务,在靠风投资金拼命烧钱后,是否会为电子商务企业沉淀核心的竞争力?而传统企业来势汹汹的线上拓展更将是个巨大的洪峰,那些现在享有着高估值待遇的电子商务企业是生是死还是个疑问。

> 可比交易法就把这样的估值方式不断传递下去,让估值神话从点向面延伸,带动行业整体估值的上升

估值就像滚雪球

生存悬念和行业挑战并未能阻止风投对电子商务的期待和向往,疯狂投资导致的一个结果是电商的估值以令人瞠目结舌的速度倍增。

如今电商的估值完全颠覆了王冉过去数十年投行工作经验积累的认知,他不得不面对的事实是,曾经的估值模型一再被推翻,现金流折现、绝对估值法等也几乎无用武之地,以可比公司为参照进行相对估值的方法成为了推高估值的推手。

"现在往往是看哪种估值方式最高就用哪种,比如团购,现在的估值逻辑是,参照美国 Groupon 的估值,然后计算中美经济总量的差异,估算中国团购市场整体的规模,再来倒推中国团购网站行业的整体估值,假设未来国内团购网站可能会几分天下,除以一个系数,就可能成为行业龙头的估值。"王冉说。

最近行业人士常常谈论的正是去年 3 月才开张的拉手网。拉手网的团队和业务规模在这不到一年时间里迅速扩大,员工数从创立时的 20 人激增到了 2000 人,业务涉及的城市也达到了 200 个,这两个指标都较最初翻了上百倍,公司的估值还要更惊人,以前的 100 万美元估值现在已经蹿到了如今"5 亿美元,风投已经投不进来"的地步。

拉手网的投资人也为这笔投资使用的"可比交易法"找到了最好的注解。近期,金沙江创投对其进行了第二轮注资,金沙江创投朱啸虎以最近获得融资的国内 B2C 服装品牌凡客诚品做比较,凡客诚品近期宣布的第五轮融资金额超过 1 亿美元,而推算凡客的公司估值已经超过 10 亿美元,在与凡客诚品的交易进行类比后,拉手网找到了估值依据。

朱啸虎表示,按照收入来说,拉手网的估值一点都不高,拉手网 3 个月后销售额肯定会超过凡客,而且盈利能力也比凡客诚品强,"凡客诚品估值没有人质疑,拉手网的估值也很合理"。

这种估值急剧膨胀的故事刺激着每一个电商人的神经,而可比交易法就把这样的估值方式不断传递下去,让估值神话从点向面延伸,带动行业整体估值的上升。

拉手网以凡客诚品为可比交易对象,可以预料,当美团网王兴要和投资人谈的时候拉手网的估值无疑又是个讨价还价绝佳的素材,正是这样不断的累积和传递,市场整体的估值就像滚雪球一样越滚越大。

一向投资很谨慎的张春晖对高估值也不显得惊讶,"投资就是你情我愿,仁者见仁,智者见智,每个机构对不同项目的理解不同,自然能够承受的价格也不同,没有一个什么公允值。"

"以前都是习惯了自上而下加上自下而上结合起来筛选项目的方式,但电子商务行业往往只有自上而下却忽略自下而上的习惯,泡沫和非理性的成分难免。"王冉称。

PE 江湖:外资没落 土狼崛起

本报记者 胡中彬 北京报道

去年,全民 PE 的盛况将中国的股权投资业推向了前所未有的繁荣高度。盘点去年股权投资行业,本土基金大显身手,一些曾经名震江湖的外资基金则悄然没落这在创业板开启后的创投圈中表现尤为突出。而 PE 中的银行系 PE 则突飞猛进,势力大增,俨然成为了中国 PE 圈独特的风景。

银行系 PE 大行其道

去年年初,中信产业基金曾非常自豪地宣布,其旗下的绵阳科技城产业投资基金以 90 亿元的规模成为规模最大的人民币基金。募集资金的热度和比拼已然可以窥视 PE 行业的刀光剑影。当然,募集资金只是较量的要素之一,管理资本、投资、退出回报等都成为了 PE 机构较量的标准。而在去年的发展大潮中,银行系 PE 无疑表现最为抢眼。

在去年年底清科集团进行的排名中,建银国际(控股)有限公司一举成为了 PE 领域的第一名。建银国际(控股)有限公司是建设银行在香港的子公司,其通过内地的子公司建银国际财富管理有限公司从事人民币股权投资基金业务。

"依靠建设银行在全国范围内的资源,建银国际去年也投了很多项目,尤其是它的医疗产业基金投了很多项目,而且还有一些已经实现了退出。"PE 业内一位人士称。

事实上,以建银国际的"夺冠"为标志,银行系 PE 的突飞猛进、加速抢滩之势得到了再一次印证,银行系中的工银国际控股、中银国际投资也均首次出现在清科集团的榜单中。建银国际的模式成为了这些银行系 PE 参考的标本,这些 PE 机构尽管是外资身份进入,但实际却如本土机构一般深谙市场规则,并还有强大的银行股东作为支持,在国内攻城略地非常迅猛。

与本土背景 PE 光彩四射迥异的是,许多大牌的外资 PE 则表现得有些黯淡无光。以清科的榜单为例,美国华平投资、霸菱亚洲投资则跌出了前十的位置,方风雷等掌管的厚朴投资在没有去年那数笔超大规模的投资后,跌至了第十名,而在之前一年,这些机构都曾是前十名中非常抢眼的角色。

创投血拼退出

在创投机构中,深圳创新投资(以下简称深创投)无疑依然是行业的翘楚,作为国内最大的创投机构,十年的布局让深创投去年的爆发力无人能及,收获颇丰。

本报获得的数据显示,从年初至 11 月底,深创投的投资案例数和 IPO 案例数均遥遥领先,分别达到了 60 个和 25 个项目,这样的业绩让其他创投机构望尘莫及。

事实上,在业界看来,随着创业板的开启,创投机构短期的角力将倾向于退出的能力上。

九鼎投资合伙人赵忠义认为,股权投资行业经过 2006、2007 年的高速发展,已经从春秋时代进入了战国时期,当时涌现的那批新兴投资机构,经过这三四年时间的开垦,现在已经到了比拼成果的时间,尤其是创业板开启后,创投机构投资项目的上市和退出情况或将成为创投优胜劣汰的决定性因素。

而在去年,红杉资本、达晨创投均有 9 个项目实现了 IPO,深圳同创伟业和上海永宣创投则分别 8 个项目和 7 个项目紧随其后。这样的成绩使得它们在去年的表现变得可圈可点。

而许多外资创投则并未能如本土创投般分享到创业板推出带来的资本盛宴,在投资企业 IPO 的情况中表现并不理想。

以 TMT 领域投资而闻名的数家机构如北极光创投、蓝驰创投、启明创投、兰馨亚洲等机构也表现黯淡,齐刷刷地从清科的创投年度排名前二十位中消失。而就在两年前,这些创投还曾辉煌无比,兰馨亚洲 2008 年时曾是清科创投排名的第 7 位,北极光创投曾是 2007 年该榜单的第 10 名,启明创投、蓝驰创投在 2009 年时还是行业的前二十名。

"原因之一是这些基金很多都集中于投资细分的领域,专业性更强的同时,投资的领域也更狭窄。实际上,排名的变化也能反映出了创投行业格局的改变。"一位外资创投人士称。





编辑:邹卫国 E-mail:zouweiguo@eeo.com.cn 美编:刘会芹 2011.1.17

一个以低成本资金为基础,长期价值投资为方向的万亿级资产管理公司的雏形已经展现

新复星帝国

本报首席记者 孙健芳 记者 高琨 北京报道

这是10个月以来复星首次如此以全面团体形象站在镁光灯下。2010年1月13日,复星国际(00656.HK)与美国保德信金融集团在北京举行战略合作的签约仪式,复星董事长郭广昌、副董事长兼CEO梁信军、执行董事秦学棠和丁国其,与美国保德信副董事长马克·格里尔(Mark Grier)等保德信高管签署了合作备忘录。

上一次复星最高管理团队全体出席是在2010年3月,当时复星与全球最大私人股权投资公司之一凯雷投资集团联合宣布,成立一家由双方共同投资、管理且具有联合品牌的基金公司,那次初始投资规模为1亿美元。现在,与美国保德信合资成立公司,双方投资合计6亿美元。

这不是复星的终极目标,随着复星不断壮大,野心也在郭广昌心中生长,郭广昌脑海中已在打造万亿资产管理的梦想,目前复星管理旗下资产规模1000亿元(150亿美元左右)。到达这个目标,他给出时间长度是10年。

联姻保德信

美国保德信是美国第二大寿险品牌,目前管理资产达到7500亿美元,此次合作是保德信历史上向第三方资产管理公司提供的最大单笔基金投入。

看好中国市场并欣赏复星在中国的投资能力是保德信副董事长格里尔不断强调的内容,但追溯合作的开始,则将回到2009年。

"当时我们派最漂亮的梁信军与保德信接触。"郭广昌笑说。实际情况是,2009年9月,复星集团副董事长梁信军访问美国,在纽约与格里尔共进早餐,格里尔就此了解复星的投资能力、投资业绩以及投资理念。复星称,这是含金量最高的一顿早餐。

之后,郭广昌在美国考察期间,再次在下榻的饭店约见了格里尔和保德信金融集团高级副总裁鲍勃·法隆(Bob Fallon)等高管,两次见面增进双方合作的基础,最终促成一对国际业务伙伴走到一起。

此次与复星集团合作,是保德信在中国市场第一次进行股权投资基金的投入,但并不是复星的第一次。2010年3月,复星与凯雷在上海成立了中国首家外资股权投资合伙企业,这也是凯雷这家全球知名股权投资机构,首次以合伙人身份与中国企业共同设立私人股权投资公司。

复星凯雷投资公司的初始投资来自凯雷亚洲增长基金和复星集团,首期金额为1亿美元,而这次复星胃口更大了,保德信将出资5亿美元做基金的有限合作人,复星出资1亿美元担任普通合伙人,合资基金达到6亿美元。

"如果问郭广昌,与凯雷合作和与保德信合作,谁更像一个里程碑事件?我们相信他会说两个都是。"复星集团内部人士说。

其实,即使在新闻发布会现场,郭广昌也不忌讳谈及他与其他合作伙伴合作的愿望和期待,"一切皆有可能。"哲学的回答中夹杂着小心翼翼的尝试决心。会议现场,很多来自鼎晖投资、弘毅投资等创投公司的人在晃悠。

在郭广昌回答背后,更是铺垫着复星10年管理万亿元资产的梦想,目前复星管理资产规模是150亿美元。

五级跳

如果退回到19年前,或许郭广昌的梦境中都不会出现万亿资产管理的规划。1992年,四个均毕业于复旦大学的校友以4000美元创办了复星前身"广信科技咨询公司",那时,100万元的收入已让他很满足。



郭广昌说,复星会用5-10年的时间来转型 CFP/供图

如果说"广信科技咨询公司"从事的市场调查和咨询行业开始盈利代表着复星迈上第一个台阶,那么从1993年底,复星开始向第二个台阶延伸,通过房地产代理销售,复星赚到了第一个1000万元。1998年,复地成立,2004年2月在香港联交所H股主板上市,成功进入国际资本市场,现在复地已是中国房地产百强企业综合实力第三位的品牌房地产企业。

1993年底,复星介入医药产业,一开始投资基因工程检测产品的开发。1994年复星医药成立。1998年复星医药的前身复星实业在A股上市。即使现在,上海市民对复星医药关注超过复星集团。2003年复星还投资国药控股,2009年国药控股在香港上市。

复星的三级跳以重型化为标志。前半段是大炼钢铁,2001年复星出资3.5亿元收购了唐山建龙实业30%的股份,建龙钢铁后来成为中国最大的民营钢铁公司之一。2003年,复星集团、南钢集团、复星产业投资和广信科技四家企业合资设立了南京钢铁联合有限公司。同时南钢联和唐山建龙等投资方一起投资宁波建龙钢铁厂,后因为宏观调控而停止。

重型化的后半段是投资资源性企业,2004年复星投资招金矿业,目前公司是中国最大的黄金冶炼商、黄金生产商之一,2006年在香港上市。2007年投资海南矿业,这是一家以铁矿石开采为主业的企业,目前复星打算将其分拆上市。

下转31版

专访

郭广昌:我期待管理更多的钱

本报记者 高琨 孙健芳/文

他走进北京威斯汀酒店三层的会务交流区,一开始并没有人主动去搭理他,人们簇成一小堆一小堆,分聚在不同的高脚桌前交流,但眼波流转,观察着相互角色来决定自己下一步反应。

这是复星和美国保德信金融集团(Prudent Financial Inc.)战略合作签约仪式的现场,双方将筹建一只股权投资基金。他就是复星集团董事长郭广昌,今天他是主角,但并没有显示与往常不一样的兴奋,他走到会场,往里面探了一下头,折回身向受邀的重要嘉宾走去。

"谢谢,谢谢。"这是他这天说得最多的话,不管对谁,他都表示极度低调和很易融合的谦逊。

即使如此,他仍无法避免被认为是复星的核心和灵魂。就如马云之于阿里巴巴、王石之于万科一样,郭广昌在复星内部具有绝对的影响力。与其他所有由民营企业发展壮大的企业一样,这种影响力自然带来决策的高效和贯彻执行的给力,但同时带来独断专行的风险,性情如郭广昌一样柔和的人物也无法避免。

接受采访的现场,郭广昌双臂要么摊开,要么胳膊向前,身体微倾向后,这是一个开放并愿意学习的姿势。但公司内部,一个卓越领导者对企业的影响往往不是通过权力直接形成的,而是通过其他人效仿领导完成的,正如郭广昌喜欢太极,现在复星内部有一个几十人的太极队伍一样。

包括最初的创始人,目前复星集团管理团队中有七个大脑袋,但大家都明白,即使郭广昌开玩笑地说出一些投资计划,肯定这就是真的,过去成功决策形成的惯性依旧会影响未来。

半年前,以复星凯雷合作为标志,复星开始步入资产管理业务,现在复星胃口更大,与美国保德信金融集团筹建一只股权投资基金。未来10年,复星目标是管理万亿元资产规模。

通过什么样的路径,复星会实现郭广昌的规划?本报对郭广昌的专访中,他依旧十分小心,一个细节是,为了避免翻译中间出现错误,特意叫他的英文助理做英文部分翻译。

经济观察报:此次与保德信成立新股权投资基金公司,新基金如何运作,投资方向是什么?

郭广昌:保德信将出资5亿美元担任此基金的有限合伙人(LP),复星将出资1亿美元作为负责投资决策的普通合伙人(GP),加起来共6亿美元。新基金会重点关注具有中国动力特点的企业,其中包括三类企业:第一,符合中国动力特点的中国企业,未来成长性非常好的企业;第二,国内企业在海外上市的企业,像分众传媒;第三,纯海外企业中能够与中国的发展连接起来的企业,类似像地中海俱乐部这样的投资。目前打算中国企业和海外企业各投一半。

经济观察报:就产业发展前景来看,你现在更倾向于哪个行业的投资?

郭广昌:对国外的消费品,包括奢侈品,还有金融消费品,我们都很感兴趣,中国现在处于一个消费扩张和消费升级的阶段,我们投资的品牌最好是为中国人所喜欢的。比如为什么我们判断法国地中海俱乐部在中国有潜力,因为地中海俱乐部1950年成立于法国,是一价全包旅游度假村概念的创始者,中国人很注重家庭观念,有了小孩后很难丢下小孩出去玩,法国地中海俱乐部很好地解决了这个问题,所以我们倾向投这样的企业。

> 作为投资来说,两样事情是最重要的,一个是资金来源是长期的、可持续的、低成本的,而巴菲特管理保险资金成本很低,甚至是负利率。第二个是坚持价值投资

下转31版



新能源

引以为豪的"LDK 速度"正受到挑战,后起之秀保利协鑫仅以两个季度的时间,便超越赛维。正当同业大幅产能扩张之际,赛维开始谋划启动新的业务模式

赛维 LDK 谋变

本报记者 万晓晓 上海报道

金融危机时,有人曾认为赛维 LDK 董事长彭小峰的"信贷支撑产能扩张"模式将终结。事实上,2010 年第三季度,赛维 LDK (NYSE.LDK) 营收增幅 139.7%,净利润增幅 217.7%。

虽渡过难关,"LDK 速度"确实受到挑战,后起之秀保利协鑫(3800.HK)仅以两个季度的时间,便超越赛维,在硅片领域做到"全球第一"。

正当同业大幅产能扩张之际,赛维开始谋划启动新的业务模式——建立新的事业部架构,将单一硅片产品销售,增加为硅料及化学品、硅片、电池、组件和电站产品。各环节独立对外销售,以避免再度因产品单一,受到市场波动风险。

2011 年 1 月,公司不仅收购美国 SPI 系统公司,更向台湾寻求电池代工。除此之外,公司还将在今年完成业务分拆,完成硅料和化学品业务香港上市。目前,已获得国开金融、建银国际等三家金融机构 2.4 亿美元投资。

2011 年,赛维给自己的目标是,全年营业收入预计将达 35 亿–37 亿美元(约 259 亿人民币),毛利率预计达到 23%–28%。

竞争

彭小峰面临的是一场严酷的阻击战。

此前,彭小峰以 2 年时间成为全球最大的硅片制造商和新能源首富,但 2009 年,首富交椅被保利协鑫董事长朱共山接替,硅片、硅料产能的"全球第一"规模也被逐渐超越。

> 赛维的目标是打造垂直一体化的公司,各产业环节既相互支持,又都实现独立对外销售

2010 年 12 月 6 日,保利协鑫实现 3.5GW 硅片制造能力,2010 年 12 月 28 日,赛维公布,硅片产能为 3GW,硅料产能为 1.1 万吨。

这意味着,引以为豪的"LDK 速度"正受到挑战,"LDK 速度"的放缓,与金融危机密切相关。一度曾有人称,彭小峰"信贷支撑产能扩张"模式将终结——金融危机时期,赛维资产负债率达 85.2%,且遭受最大客户 2.4 亿美元毁约威胁。为了渡过难关,赛维不得不将旗下多晶硅厂的 15%股权转让江西信托。

尽管 2010 年第三季度,赛维营业收入同比大增 139.7%,净利润大增 217.7%,但已给后起者以充裕追赶的时间。

赛维正在调整自己的商业模式。"和先前不同的是,上游硅片领先已不是赛维的目标,现阶段,我们要做的是领先的一体化厂商",姚峰称,最大的硅料或硅片供应商,从来不是赛维发展的终极目标。

除了产能规模被超过,一位业内人士透露,在硅料成本领域,保利协鑫每公斤成本也已达到国内最低的 23.8 美元。

对此,姚峰表示,低成本也是赛维的发展目标,"我们希望能控制在 20 美元左右。"他介绍,赛维的高纯硅项目,单炉产量、平均电耗均达到领先,而这两项指标则是成本的核心。

据悉,为了强化中下游领域,赛维正在台湾寻找太阳能电池的代工厂商。彭小峰认为,"赛维目前在建的电池产能在 1.2GW,无法满足模组 2.5GW 的出货要求,因此希望需求代工。而台湾太阳能电池厂颇具优势"。

有消息称,目前,赛维已经与台湾昱晶、新日光、茂硅等太阳能电池厂达成供货合作。

"同行硅片供应能力加速,使赛维面临较大销售压力,而选择代工光伏电池,有利于加快公司硅片的出货速度",中投顾问新能源行业研究员萧函认为。目前,赛维的产品仅限于硅片,以代工方式进入电池生产领域,不仅加快硅片销售,也赢得自建电池生产线的时间。

转变

"赛维的目标是打造垂直一体化的公司,各产业环节既相互支持,又都实现独立对外销售",赛维对本报表示。2011 年赛维预计全年营业收入将达 35 亿–37 亿美元(约 259 亿人民币),毛利率预测提升至 23%–28%。

有消息称,赛维未来将打造六大产业集团,硅科技集团、晶体科技集团、太阳能科技集团、太阳能电力集团、新能源投资集团、新兴产业集团,涵括太阳能电池产业链各环节。不过,该消息并未得到赛维正面回应。

"进一步完善产业链,将有助于抵御市场波动的风险",姚峰向本报表示,此前的金融危机造成的行业波动表明,单一产品模式难以抵御市场波动的风险。同时经过市场调研,赛维发现,"客户愿意多花一两毛钱购买我们的组件,是出于对品牌质量的信赖。"

光伏行业自金融危机后,利润在各环节的分配逐渐理性化,为了最大限度地降低成本和风险,曾经专注于产业链某一环节的企业,纷纷向产业链上下游拓展。

"在光伏产业链之中,最难的是上游硅材料环节,属于资本、技术、人才密集型行业,而赛维是从上游做起,万吨级硅料项目的顺利投产,成为公司的竞争优势",赛维认为。1 月 5 日,赛维以 3300 万美元收购美国太阳能电力股份有限公司 70%股份,以此拓展北美市场,进行产业链整合。

此外,记者获悉,赛维将在 2011 年,完成业务分拆,硅料和化学品业务至香港上市。

为了顺利达成这一目标,1 月 7 日,赛维获得与国开金融有限责任公司、建银国际等三家金融机构的 2.4 亿美元投资,三家单位共获得赛维 18.46%的股权,以支持赛维硅料及化学品业务的发展。同时,赛维赎回了此前对江西国际信托公司 15%的硅料项目股权。

除了资金投入外,上述三家具国家背景的金融机构,也具有长期辅导企业上市的经验。"光伏市场是一个增量市场,而不是一个存量市场,行业的主题是怎么来把蛋糕做大,而不是怎么分一个蛋糕",姚峰表示,目前,每年太阳能占到全世界能源的增量部分还不到 1%。



CFP/供图

通讯

联通两度免缴红利 国资委或设利润底限

本报记者 闫薇 席斯 北京报道

近日,财政部公布的 2011 年扩大央企红利实施范围的企业名单中,中国联通的名字再度缺席。早在 2007 年 9 月,财政部首次面向央企收取国有资本收益之时,中国联通集团就不在列。

对于两次被豁免上缴央企红利的原因,来自中国联通、财政部和国资委的解释也未能全面回答。本报独家获悉,作为中国联通最终控制人的国资委,已经下发了针对联通的 2011 年度最低盈利目标,可能是数年来最为严厉的一次。

为何只少联通

财政部公布的《关于完善中央国有资本经营预算有关事项的通知》中规定,将从 2011 年起扩大中央国有资本经营预算实施范围,并适当提高中央企业国有资本收益收取比例。

通知规定,从 2011 年起,适当提高中央企业国有资本收益收取比例。具体收取比例分四类执行,第一类为企业税后利润的 15%;第二类为企业税后利润的 10%;第三类为企业税后利润的 5%;第四类免交国有资本收益。

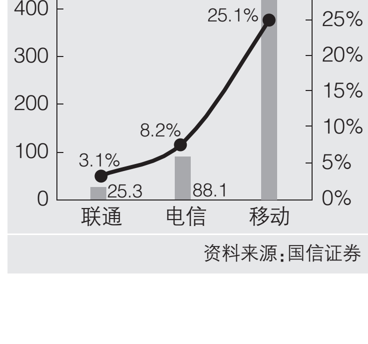
根据通知公布的企业分类名单,中石油、中石化、中国电信集团和中国移动集团等 15 家央企被列为第一类企业;中国铝业、中国有色等 78 家企业被列为第二类企业;中国核工业集团公司等 33 家企业被列入第三类企业;第四类企业包括中国储备粮管理总公司和中国储备棉管理总公司两家。引人注意的是,中国电信和中国移动两家公司,都被划归第一类企业,需要按照 15%的比利上缴红利,同样属于基础电信类的中国联通却不在上缴红利的央企名单之列。

这已经是联通第二次被豁免上缴央企红利。

2007 年,国务院首次发布《关于试行国有资本经营预算的意见》之时,联通就已经享受被豁免的特权。当年 9 月,中国开始正式建立国有资本经营预算制度。根据不同行业适用不同比例的方式,最初时将企业划分为三类,第一类是具有资源性特征行业企业,上交比例为净利润的 10%;第二类为一般竞争性行业企业,上缴比例为净利润的 5%;第三类为国家政策性企业,暂缓 3 年上缴或者免缴。

其中,电信企业作为具有资源型特征的企业,上缴利润的比例为 10%。在当时国资委公布的上缴红利的名单中,包括电信、移动、网通、铁通和卫通等五家电信运营商,唯独少了联通的名字。

联通、电信、移动净利润率对比图



资料来源:国信证券

来自财政部内部人士透露,在当时暂不收取央企红利的企业当中,也都被规定了未来缴纳红利的时间表。如规定军工企业暂时不缴纳央企红利,但是三年后也将结束"豁免权"。联通再一次特殊,即当年不缴纳红利,也没有被规定何时何种情况下将结束这种特殊待遇。果然,在 2011 年最新公布的企业名单中,军工企业和校办工厂等也都被纳入进来,唯独中国联通缺席。

原因悬疑

对 2007 年"缺席"缴费名单的原因,国资委、财政部方面未给出明确的缘由,联通方面也未有确切回应。

"2007 年,中国联通是当时中央特批免收红利的唯一一家央企,因为联通要进行一系列重组,其中要进行一些不良资产的处置、化解,情况特殊。"2011 年 1 月 11 日,财政部财政科学研究所国有企业研究室主任文宗瑜告诉记者,"这次为何没把联通弄进来,因为还有一些资产没有处置好,未来处置好后会对其征收红利的。"这是迄今为止对于联通被豁免上缴红利原因的最高官方解释。

然而,横向比较其他几家电信运营商可以发现,在当时,具有资产重组空间的企业并非仅仅联通一家。随后的两三年内,铁通和卫通、网通纷纷被其他运营商重组兼并。

中国联通集团内部的人士对其两次免交央企红利的解释另有说法:"一是和公司治理结构有关。联通的股权并不是国有独资企业,还有其他的股东,股权结构比较复杂;二是,由于 2009 年 3G 发牌后,投资 1000 多亿用于 3G 网络建设。目前,3G 业务处于运营初期,3G 业务收入尚不能弥补 3G 网络运维、资产折旧和营销成本,赢利能力还不强。"

对于治理结构的解释,很容易在相关规定中找到反例。资料显示,中国联合通信有限公司即联通集团占股中国联通股份公司 61.05%,国务院国资委持有联通集团 95.92%股份。从股权结构上看,联通集团的确不是国有独资企业。不过按照规定,仍然在上缴央企红利的范围之内。根据 2007 年 12 月,财政部和国资委联合印发了《中央企业国有资本收益收取管理暂行办法》,对应交利润的规定,除了国有独资企业按规定应当上交国家的利润外,还包括国有股股利、股息,即国有控股、参股企业国有股权(股份)获得的股利、股息收入。

联通集团的赢利能力可能是一再被特殊待遇的主要原因。

根据中国联通的 2010 年半年报,资本开支增加,利润却呈现同比下跌的趋势。中国联通半年报中着重指出,"由于 3G 业务处于运营初期,3G 业务收入尚不能弥补 3G 网络运维、资产折旧和营销成本,以及固话业务下滑等因素的影响。"从数据上看,2010 年上半年,联通资产负债率、网络、营运及支撑成本、销售费用以及于 3G 终端销售账目中的补贴支出均有超过 10%以上的增长。

同样也处于 3G 建设初期的中国移动则表现出了较好的赢利能力。其 2010 年半年报显示,当期中国移动集团收入达到 2298 亿元,股东应占利润为 576.43 亿元,占比 25.1%。

控制人底限

"联通一直都处于投入期,始终没有到达盈利期。"熟悉中国联通的一家公募基金研究员告诉记者,"正是因为其目前的财务状况不好,市场判断未来会有好的预期,有投资的空间,今年下半年联通才持续领涨通信板块。"

那么,上述财政部人士所指的中国联通手中的不良资产又指什么呢?

上述分析师认为,中国联通与网通合并后,增加了固网优势的同时,带来了两个包袱。一是即将退市的无线市话(俗称"小灵通");一是需要安置的大量人员,使其人力成本提高。

> 一是和公司治理结构有关。联通的股权并不是国有独资企业,还有其他的股东,股权结构比较复杂;二是,由于 2009 年 3G 发牌后,投资 1000 多亿用于 3G 网络建设

翻开过去三年的年报,可以看到对于小灵通可能带来的资产减值,中国联通早有预计。中国联通管理层在 2008 年末就已预期该业务在未来三年内将逐渐终止。2008 年底,中国联通对无线市话业务相关设备计提了约人民币 122.5 亿元的减值损失。2009 年底,该集团对无线市话业务相关设备进行了更新减值分析后,维持同样数额的减值损失。

同时,合并中国网通之后的联通集团,拥有员工 50 多万人,员工的安置问题为其增加了负担和人力成本。

中国联通内部人士告诉记者,"虽然拥有优质网络等资源,在利润上,中国联通仍然无法抗衡中国移动,后者仍然具有规模优势。我们的收入仅仅相当于中国移动的利润。主要原因是受固网语音业务下滑以及本公司 3G 业务处于发展初期,收入无法弥补成本的增加。"

比较 2010 年前三季度三家电信运营商的业绩报告,在盈利方面,中国移动和中国电信都保持了同比增长,只有中国联通同比呈现大幅下滑。

中国联通从诞生开始就肩负着防止中国移动垄断,充当竞争对手的使命,也因此,比较来看,其天生显得弱小。为了这个竞争对手能够长大,行业监管者工信部通过非对称管制的方式扶植它,中国联通成立之初,政府就在资费上给予倾斜,实行与中国移动非对称的管制政策。出资人国资委则从政策上给予宽容。作为实际控制人的国资委还能允许中国联通这种"一直在投入,始终未有回报"的状态多久?接近国资委的消息人士告诉记者,目前国资委已经下发了针对联通的 2011 年度最低盈利目标,可能是数年来最为严厉的一次。

(本报记者康怡对本文亦有贡献)

原材料

打造千亿稀有金属产业 江钨控股拟分拆上市

本报记者 严凯 北京报道

由于国新资产管理公司(下称"中投二号")拟重组央企稀土业务,刚刚被中国铝业公司(下称"中铝")增资扩股后控股的江西稀有金属钨业控股集团有限公司(下称"江钨控股")原本的上市计划面临搁浅。

江钨控股原计划是,通过引进战略投资者,以旗下子公司江钨集团公司(下称"江钨集团")作为平台上市。江钨控股持有江钨集团 70%股份。

本报独家获悉,江钨控股即将启动另外一项上市计划,即将旗下的钨业、稀土、再生金属以及金属钴业务分拆上市。"这四个业务作为江钨控股的主要产业板块,计划是成熟一个上市一个。"接近江钨控股的人士说。

自 2005 年提出"二次创业"以来,江钨控股六年间的营收从 1.2 亿元增长到 2010 年的 103 亿元,增长近百倍。

江钨控股未来计划是将公司打造成一个千亿稀有金属产业,其公司"十二五"规划的目标是营业收入达到 500 亿元。"加快四大产业板块的上市步伐,将助推上述目标的实现。"上述人士说。

分拆上市

记者独家获悉,江钨控股将启动建设立江钨钨业股份公司、江钨稀土股份公司、江钨再生金属股份公司和江钨钴业股份公司。

江钨控股是中国最大的以钨为特色,集稀有稀土金属产业一体的矿业集团。目前,该公司已形成钨(钼铋锡)、稀土、镍钴、再生金属四个有色产业板块。有色金属年综合冶炼加工能力超 20 万吨,拥有和掌控有色金属矿产资源超 300 万吨。

2009 年 3 月,江钨集团正式启动股份制改造和上市前的准备工作,以江钨集团为平台是原本的上市计划。为此,当年 3 月,江西省政府与中铝签署了合作框架协议——中铝将以江钨控股集团为平台,在江西打造稀有金属产业基地。

2010 年 9 月 26 日,中铝与江西省国资委签署了《江西稀有金属钨业控股集团有限公司增资扩股协议》。根据协议,中铝将以增资扩股方式对江钨控股进行出资,成为其控股股东。

中铝计划在未来 3 年内向江钨控股增资 100 亿元,在江西打造稀有金属、稀土等在内的产业基地,在 3–5 年内使江钨控股的销售收入达到 500 亿元。上述接近江钨控股的人士称,中铝增资扩股控股江钨控股,意在江西的稀土资产。

商务部研究院商情处今年公开的数据称,全国重稀土探明储量 81 万吨,其中江西 59 万吨,占全国同类矿的 72%。江钨控股则是江西省内稀土资源拥有量最多的企业之一。

但从 2011 年,"中投二号"开始牵头重组央企的稀土资产。目前,中投二号已持有五矿股权,中铝的稀土资产也在整合之列。

由于中铝通过增资扩股成为江钨控股的控股股东,中投二号对中铝的稀土资产的整合意味着江钨控股原先的上市计划面临搁浅。稀土位列第二产业板块的江钨控股不得不改变上市计划——改由以江钨集团为上市平台转向按业务板块来分拆上市。接近江钨控股的人士称,平台将从今年开始陆续组建,内部的资产整合已经开始。"时间表不好确定,只能说越好越快。"

千亿梦想

江钨控股目前拥有全国黑钨金属可采储量的 60%,钽铌金属可采储量的 59%,公司钨精矿产能占全国三分之一,在钽铌精矿、高纯氧化钽、高纯氧化铌方面的国内市场占率分别达到 50%、95%和 75%。

江钨控股的远景计划是将公司打造成一个千亿稀有金属产业。为此,江钨控股将主营资产证券化列为该公司"十二五"规划的三项战略任务之一。

按照主营资产证券化的战略,江钨控股除了计划将主营业务按板块分拆上市,还在省外、境外启动和建设了一批资源项目,并引进了包括中铝、日本住友等在内的企业作为战略伙伴。

记者获得的一份江钨控股内部资料显示,"十二五"期间,江钨控股将投资超过 125 亿元,启动和完成 32 个重点项目建设,打造钨(钼锡铋)、稀土、镍钴、再生金属、装备制造五大产业集群。且江钨控股的"十二五"目标是,到 2015 年末,确保营收 500 亿元(2010 年为 103 亿元);力争实现利税总额 40 亿元(2010 年为 2.56 亿元);进出口总额 10 亿美元(2.38 亿美元)。此外,"十二五"期间,江钨控股还将大力发展稀土新材料。

目前,江钨控股旗下位于福建上杭稀土资源项目已完成勘探计划,万安江钨稀土矿业公司也已成功注册,并即将启动矿山开采和外围稀土地质调查工作。

制造业

富士康这半年:铁血过后现柔情

本报记者 李保华 廖杰华 深圳报道

2010 年 12 月，富士康神秘的代工帝国第一次向员工家属敞开了大门。这是富士康在 13 连跳向媒体敞开大门后,向社会的进一步开放。

1 月 12 日,深圳在蒙蒙细雨中异常寒冷。在龙华东环二路富士康的南门口，只有富士康首次全体员工参与的歌唱比赛的红色条幅和一家万马奔腾店试营业的彩虹气球拱门在瑟瑟寒风中略显生机。

这是半年来,在深圳一住就是 4 个月的郭台铭做的最重要的两个转变:将铁血富士康向柔性的文化富士康转变,并通过通路事业部（经营自有品牌 PC 组件的部门)发力自建渠道来将代工富士康转向品牌富士康。但两者的共同点都是在文化的背后让 100 万代工大军有更多的希望和梦想。

> 曾经实行半军事化铁血管理的富士康也开始捕捉到员工的隐性需求

柔软富士康

富士康在这半年温柔多了,甚至连龙华园区的南门口也出现了女保安的身影。富士康行政总裁李金明说,公司希望借助女保安执勤给大家一些柔和的印象。

富士康相关人士透露,富士康之星的评选在年前刚刚结束,这项活动将 140 位富士康之星的父母接到深圳龙华参观,让他们了解真正的富士康,让富士康更深层次地开放。据悉,这项工程耗资上千万,今年还准备继续扩大规模。

李金明意识到,现在的年轻人选择工作第一位是兴趣,其次才是收入,管理要与时俱进,活动要满足大多数员工的喜好。

曾经实行半军事化铁血管理的富士康也开始捕捉到员工的隐性需求。

最新的《富士康报》头版照片上，是刚刚落下帷幕的富士康 2010 ‘谁是音雄’歌唱大赛总冠军程果的照片。这场歌唱比赛有 4.6 万人参赛,几十万观众围观。25 岁的程果在照片中张开双臂仰望蓝天,背景是直入云端的深圳地王大厦。照片右上角有两个字:希望。

2010 年 10 月 24 日刚刚创办的《富士康报》上可以看到歌唱大赛、街舞大赛、漫画大赛甚至叉车技能大赛等各项造星运动和各种各样对梦想的畅想。

隐性需求中最简单直接的还是《富士康报》的征婚版,为此富士康找了一个专门拍照片的摄影师，很多人还排不上队。征婚版的资料显示,征婚员工基本都是男性,年龄在 18 岁到 25 岁之间。

李金明认为龙华《富士康报》是中央版，希望以后扩大到全国各厂区,2011 年增加地方版。

13 连跳之后

自 2010 年 5 月份富士康 13 跳被推至台前之后,半年过去了,跳楼的话题已经逐渐被人遗忘。

“13 连跳后,社会对富士康关心力度很大,包括中央政府,河南、四川、江西等省级政府组织了大量的关爱团、心理专家等对员工情绪起到了有效的疏导作用,郭台铭也调动了他所有能用的资源；另外公众炒作声音下降后,跳楼的示范效应降低;富士康耗资过亿在楼下架设的平安网起到了有效的保护作用。”富士康内部人士对记者表示。

“沟通是 13 连跳事件对富士康最大的教训，对富士康这个庞然大物来说，如何让声音相互传递是个很大的难题。”富士康内部人士说,执行力是富士康文化的特色，也是富士康成功的保障,但执行的同时需要理解,否则就成了命令。

本报获悉，目前富士康已经成立了 12000 多个相亲相爱小组，由工会为这些小组的成员提供经费支持。同时要求基层干部改变以往简单粗暴的管理方式,全部要求在 IE 学院(相当于富士康大学)进修后上岗。

上述富士康内部人士透露,富士康以前实际上是企业办社会,未来的方向是将社会功能逐步从企业剥离。深圳富士康的物业已经委托给开元物业和中航物业进行管理,而在成都和郑州等新的大园区企业和社会的功能已经剥离。

深圳富士康自去年 6 月将普通员工底薪从 900 元提升到 1200 元,去年 10 月再次提高到 2000 后，深圳招聘火爆。相对内地来说,富士康的待遇已经是高薪水准。有消息称,郑州富士康招聘的时候排队长达好几公里。

随着富士康的内迁策略，员工规模在未来一两年还会继续扩大，仅郑州富士康的人数就要从目前的 1 万人扩大到未来的 14 万人。本报获悉,深圳富士康 2010 年 12 月份统计提交的数据显示，未来两个月深圳基层员工还有 2.5 万的用工缺口。


2010 年 12 月,富士康神秘的代工帝国第一次向员工家属敞开了大门 CFP/ 供图

富士康的后加薪时代

富士康的内迁正在加速进行时,通过加薪血洗中国代工的效果正在发酵。

12 月 8 日,富士康和湖南签约正式落户湖南长沙和衡阳。根据合作协议,富士康在长沙和衡阳的基地承担了软件开发和三网融合以及新产品研发、生产和销售的职能,并促成上中下游厂商转移至湖南。10 天后,富士康重庆全球软件研发中心公布已经开始启用,该中心主要包括 SAP 全球资源中心、商业智能中心等高端软件,并计划 2011 年将现在的 70 人扩大到 200 人的团队。

2010 年对富士康来说是阵痛的一年,但本报获悉,深圳富士康出口额达到了 480 亿美元,创下了同比增长 50%的历史纪录。2010 年未合并报表收入达到 2.31 万亿元新台币,同比增长 62.83%。

富士康的一位工程师认为，造成富士康 2010 年利润巨大提升的原因既有行业遭受金融危机后回暖的因素,苹果 iPad 等产品的热销也功不可没。

富士康内部人士认为,主动加薪对富士康有好处，加薪的成本能被管理费用冲抵一部分实际影响没有那么大。

但龙华富士康附近的中小企业在意料之中开始批量死亡。本报记者发现,半年前在富士康南门口的两家分别生产塑胶和电池企业已经不见踪影,曾经作为生产厂房的大楼已经闲置。

规模是代工行业的根本。富士康在大规模招兵买马的同时,正通过通路事业部发力自建渠道来将代工富士康向品牌富士康转变。

IT

国内医疗信息化最大并购 东软“圈地”新医改

本报记者 沈建缘 北京报道

花掉一个亿，在软件行业可能不会掀起太大波澜，但对于细分市场的医疗信息化行业来说,就是另外一番景象。

1 月 11 日,东软集团股份有限公司(600718.SH,下称“东软”)公告称,以不超过 114101440 元人民币的对价,从包括英特尔等企业投资者和公司管理层那里,收购望海康信 73.14%股权,这是迄今为止国内医疗信息化行业最大的一次并购。

据了解,为了实现对望海康信这家在医疗 ERP 领域有 16 年历史公司的收购,东软除了给予管理团队最大的空间外，还承诺 2011–2012 年,望海康信的有效净利润达到约定数额时,将以望海康信的股权对其管理层实施总额不超过 380 万股的股权奖励,其中,望海康信董事总裁段成惠享有股权奖励总额的 46%。

“主要是考虑到东软的企业背景和资金实力,最重要的是它在战略上的完整性。”段成惠说。

段成惠早年在卫生部工作,是卫生领域为数不多的信息化专家之一。他认为,国内医疗 IT 企业需具备雄厚的资金实力,目前国内还没有真正能完全覆盖医疗信息化行业的企业,比拼的主要是知识和数据库的积累。更重要的是,发达国家对于医疗信息化的管理,几乎到了军事化程度。“随着国家对医疗信息安全的重视,有很强政府背景的企业将获得更大的空间。”段成惠说。

尽管此次合作双方并未确认,但收购的促成可能与其共同的投资者英特尔有关。英特尔曾先后在 2006 年和 2008 年向东软和望海康信分别注资千万元。此次收购完成后,英特尔(中国)有限公司会将望海康信 1%股权转让给东软，持股比例从 12.02%变更为 11.83%。自 2010 年 10 月,英特尔牵头与戴尔、惠普等一起建立了中国首家医疗信息化互动网站“数字健康”开始，英特尔正开始通过更直接的途径参与医疗信息化市场的竞争。

除英特尔外，不少跨国企业如 GE、IBM、微软等,对医疗信息化行业的“圈地行动”,早在新医改方案出台不久就已经出现端倪。

IBM 将医疗行业纳入了“智慧地球”战略的同时还在中国联手 SAP，提供医院财务管理、医疗设备、药品等方面的解决方案;微软也同样判断,在未来十年内,医疗行业生态系统规模,将超过金融、电信行业。因此,微软在医疗领域的研发投入位列公司全球业务第二位。

众多国内软件厂商也都看好“新医改”的蛋糕。

东软的收购完成后,也将获得更全面的医疗 IT 解决方案、技术团队和更庞大的客户群。预计 2011 年、2012 年、2013 年净利润将分别增加 1400 万元、1800 万元、2400 万元。不过,这并不表示,东软已占据医疗信息行业的绝对优势。

东软集团高级副总裁卢朝霞则表示,“东软举全集团之力推动医疗业务。”除了成熟的产品和解决方案,东软仍需在战略和长期投入上做文章。目前,东软在医疗信息化领域还有 4–5 家并购对象。“如果条件都成熟,不排除今年内都完成收购的可能。”卢朝霞说。



医药

上药“进京”

本报记者 刘丹 北京报道

1 月 12 日，上海医药集团在北京宣布,以 23.28 亿人民币收购中信医药 65.24%股份，同时宣布收购北京爱心伟业药业并成立上海医药北京总部。

此举表明，早已不甘心偏安于江南一隅的上药,正式进入北方地区,与国药集团、华润北药等短兵相见。

谈及此次收购，上海医药总裁徐国雄对本报称，目前上药还在就其余的 35%股权与中信医药的另外三家外资股东磋商，争取今年 3 月底实现 100%控股。

据中国医药商业协会统计,2009 年北京地区医药品总销售已突破 500 亿元,近三年复合增长率超过 28%。如此庞大的市场,在医药分销领域面临整合的大背景下,必然成为兵家必争之地。

以北京为中心的北部医药市场吸引了许多优秀医药企业



经济观察部 / 制图

上药进京

“对中信医药的收购,并不是把它变成上海的企业,而是将它属地化。”上海医药董事长吕明方表示，从此次收购的两家企业来看，上海医药目标非常明显,就是看中北京医药市场。

一位医药企业销售总监告诉本报，北京的医药市场是其他各地无法比拟的,“全国没有一个省拥有超过 10 家的三甲医院,而北京市就拥有 80 多家。”

上海医药集团董秘韩敏对本报表示,中信医药在北京市场排名第三,但与第二位非常接近，再加上爱心伟业的份额,争取第二是没有问题的。

韩敏称，上海医药在北京市场可以说是从零开始，但是中信医药和爱心伟业这两个平台以及其互补的优势将带来极大的便利。中信医药主要覆盖三甲医院和部队医院，而爱心伟业则是二甲医院和部分三甲医院，两者有很好的互补性。

在几次收购大动作的同时，上药正启动赴港上市计划，融资规模有望达到 117 亿元。上海医药集团董事长吕明方公开表示,“H 股融资规模肯定不会低于国药控股，而且融资的一半要用来对外收购”。

中国医药企业竞争力课题组主任李磊表示，目前北京市场竞争非常激烈,北药被华润并购,在全国范围内收购额也超过十几个亿。医药商业在新医改的背景下需要重新布局，一些小的商业机构在这一轮并购中基本没戏可唱。

上海医药董秘韩敏认为，虽然商业利润不如医药工业利润高，但眼下是医药商业行业兼并期，也是扩大规模的最佳时期。据了解,中信医药在北京市场排名第三，全国医药商业企业第 18 位,2009 年净利润近 1 亿元。

药品的规模生产和销售比起单一的生产和销售的议价能力将会进一步提高,对于上海医药来说,通过收购的这两个平台打开北方市场,对其产品的市场销售和议价能力都是个利好,中国医药企业管理协会副会长王波称。

跑马圈地

“胃口很大,但是消化也不错”,谈及过去一年上药在全国范围内的布局时,徐国雄如此表示。过去一年,刚重组完的上海医药共计完成 9 项收购，包括福建省医药有限公司和广州中山医药有限公司,此次进军北方市场,上海医药业已形成华南、华东、华北三大阵营。

国药集团和华润北药在扩张方面似乎也没有丝毫放松。2010 年 7 月,华润医药重组了北京市场份额最大的北药集团,并将总部从深圳转至北京,华润集团北上在资产规模、销售额等方面均将超过上药集团，成为国内第二大医药集团。

国药集团不仅重组国药中生,意图将其打造成一个疫苗及血制品平台赴港上市。此外,国药盘踞北京市场这个基地向全国辐射,以国药入场、替代当地流通企业，并且伺机收购当地医药工业企业的方式，先后与十余个地方城市签订协议。

吕明方认为:“医药领域最后一定是几个大集团占据市场主体份额。所以今后并购还会加剧。”

目前国内医药领域商业企业数目庞大,包括国药、上药、华润在内的大型分销企业也只是在北京、上海、广州等地占据一壁江山，而在其余各省份,由于地方保护主义,仍由地方性的企业占据龙头地位。上药集团徐国雄认为,“地方上封锁的现象肯定是有的,所以我们才要用那么多的资金去收购。”

面对医药分销行业数量庞杂的局面,国家相关部门一直鼓励医药商业企业加快整合,医药分销行业开始了新一轮的跑马圈地,大型并购不断涌现。

据了解，目前不少南方的药厂在北方设立分公司,试图进军北方市场。连云港恒瑞医药、山东的鲁抗医药和罗欣医药,均有意向其他的城市辐射。

北京的医疗资源相对集中，医改的方向也在向着统一的方向进行,人口流动大，开放医疗资源是应该的。“只要交了医保,在全国都应该享受医保政策,这是医改的大方向,也必然会使更多人选择来北京接受更好的医院治疗。”李磊称。

消费品

巨头蜂拥河南 啤酒业并购盛宴收官

本报记者 贺文 庞丽静 北京、青岛报道

作为河南市场为数不多的优质并购资源,过去两年中,河南奥克啤酒实业有限公司（下称“奥克啤酒”)深度接洽过的啤酒巨头不下两家。1 月 11 日,华润雪花啤酒(中国)有限公司(下称“华润雪花”)则在郑州宣布,全资收购奥克啤酒。

从 2010 年以来,河南骤然成为诸多啤酒巨头眼中炙手可热的区域性市场。这一切并非偶然。长期关注啤酒行业的分析人士认为，河南啤酒市场，是中国啤酒行业并购战的收官之地。“中国版图上,再也难以找到如此集中、众多的可并购的资源。”河南市场的并购硝烟散尽后,整个啤酒行业将上升到另一种发展层面上——啤酒寡头竞争阶段。

“样本”雪花

从去年收购悦泉啤酒、投建驻马店啤酒项目，到眼下收购奥克啤酒,华润雪花董事总经理王群认为,“近期在河南市场的连续布局,只是雪花啤酒进军中原的第一步”。

11 日，华润雪花负责河南市场的安徽区域公司总经理徐辉告诉本报，华润雪花计划用三到五年时间，占据河南超过 50%的啤酒市场份额。

事实上，中国产销量第一的华润雪花在中原啤酒资源富足之地,迈出并购脚步并非易事。

华润雪花开始规划进入河南市场,是在五年前。徐辉回忆说，当时，河南本地人甚至认为“雪花”是当地啤酒企业维雪推出的一个新产品。2005 年,“雪花啤酒”已经以 158 万吨的单品销量成为中国销量第一的啤酒品牌。

2006 年，华润雪花在河南没有卖出去一瓶酒。从 2007 年下半年开始,华润雪花规划,用三年左右时间达到 20 万左右的销量，2010 年，这个目标已经完成。不过,华润雪花在河南销售的啤酒都是从安徽工厂运过来的。在河南，华润雪花一直是“有销量没工厂”。

徐辉透露,从 2009 年与悦泉啤酒谈并购到现在收购奥克啤酒，其实都是华润雪花对河南市场布局的一个环节。

目前，华润雪花在河南的产销量主要布局在豫东、豫南一带，下一步将可能往西、往北。“豫西、豫北是肯定要去的，只不过是时间,或者是机会的问题。”徐辉说。他不否认，华润雪花正在豫北与河南蓝牌啤酒集团洽谈并购。

“我们会追求河南市场的绝对大份额。河南现在(啤酒)市场的容量应该是在 230 万吨以上，(华润雪花）现有的 60 万吨产能是远远不够的。”徐辉推算,华润雪花目前在河南就存在 120 万-150 万吨产能缺口。

资深啤酒业人士方刚透露，华润雪花在河南取得话语权的欲望比较强烈。目前正在密切接触下一步收购计划的企业——洛阳的洛阳宫啤酒、新乡的航空啤酒和商丘的蓝牌啤酒。

> 河南将成为中国啤酒行业并购战的收官之地。并购硝烟散尽后,整个啤酒行业将上升到啤酒寡头竞争阶段

最后一片抢食区

啤酒行业可以并购的对象越来越少，河南是最后一片可供啤酒大企业分享抢食的区域。

在华润雪花收购奥克啤酒之前，燕京啤酒于去年 8 月对外宣布收购月山啤酒；同年 11 月初，全球啤酒巨头百威英博宣布总投资 27 亿元的啤酒项目落户新乡。11 月末，在并购悦泉啤酒的基础上，华润雪花在河南投建的第一个项目——驻马店年产 20 万吨啤酒项目开工。

最近刚有消息称,百威英博将出价 6 亿元收购河南第二大品牌维雪啤酒。目前,啤酒第一阵营中唯有青岛啤酒在河南没有工厂,且屡次收购未果,目前其在河南约有 10 万多吨的销量。不过分析认为，青岛啤酒不可能坐视河南市场丢掉,一切“或许只是时间问题”。

据方刚介绍，此前十年间通过大规模收购行动，中国的啤酒资源已逐渐向华润雪花、青岛啤酒、燕京啤酒及英博、嘉士伯等有资本助力的实力企业集中。

之前,在广东、福建、山东、四川等啤酒消费大省，基本上都经历了类似河南目前既有啤酒资源被争抢的局面。华润雪花的徐辉认为,这是啤酒资源驱使,大的啤酒集团都会把资源投入到这些他们认为有价值的市场。

河南是中国啤酒消费量第二大省份。徐辉算了这样一笔账,河南啤酒市场目前的容量是年消费 230 万–250 万吨,人均饮用量是 22 升左右,相比较目前全国 32 升的人均消费量,河南市场有很大的增长潜力。

目前，河南啤酒品牌有 20 多家,但是能够有话语权的企业屈指可数。河南啤酒企业比较长时间内处于价格竞争阶段,企业主要以降低成本维持生存。由于过分控制成本,企业对于设备改造、拓展品牌都存在一定问题。徐辉介绍,这两年,河南当地啤酒企业自身寻求变化,希望在价格上回归,一些企业面临技术升级、设备改造、品牌拓展的投入问题。而一些大企业又有在当地完成布局、争夺话语权的需求。正是这些原因,造就了如今河南啤酒市场炙手可热的局面。

郑州酒类营销咨询人士马斐认为,今后在河南市场上,啤酒巨头将成为绝对的主角,而二、三线豫啤要么被招安,要么会死掉。上海证券研究所分析师滕文飞也预计，在河南的这场收购盛宴结束之后，未来的并购行动将越来越少,难度也会越来越大。



通讯

新 MOTO 专注智能手机 押宝谷歌 Android

本报记者 闫薇 北京报道

从没落的电信贵族到移动计算新秀的转型过程中，是选择沿袭辉煌历史重振雄风，还是大刀阔斧改革重行定位？摩托罗拉选择了后者。2011 年 1 月 4 日，摩托罗拉移动技术正式成为分拆后一家独立的上市公司。一周以后，该公司资深副总裁兼移动终端业务大中华区总裁孟樸首次面对媒体，解读摩托罗拉新政。

孟樸表示，自从摩托罗拉新任总裁桑杰·贾上任以来，该公司即已确定朝着智能手机方向发展。未来，摩托罗拉不再是系统制造商，也不仅是手机提供商，而是介于手机到电脑领域之间的移动计算解决方案提供商。

现在，这家自 1987 年就开始在中国运营的公司，不仅要面对庞大中国市场的容量诱惑，更要在全新的竞争格局中找到新的定位。同时，在系统选择上专注于谷歌公司的 Android 平台，摩托罗拉这种将未来的一部分交给他人的做法也不免让人担忧。

注重移动技术

分拆后的摩托罗拉，将由摩托罗拉移动技术公司和摩托罗拉解决方案公司两部分组成。孟樸坦言，未来在中国，无论是北京还是天津的工厂，无论是在品牌还是商业运作上，都将侧重摩托罗拉移动技术。

摩托罗拉解决方案公司里原有的一块最大的业务移动系统和公网设备，正在出售给诺基亚西门子公司。现有业务主要集中在政府的对讲机系统等，业务量已经变得相对较小。此后的摩托罗拉公司业务将以移动技术为主。此外，具有 80 多年历史的摩托罗拉品牌也属于摩托罗拉移动技术公司。

与此伴随，摩托罗拉正在从手机的提供商向移动计算解决方案提供商的方向转型。在向智能手机方向转型的框架内，该公司已经确定，未来所要做的，第一是移动互联网，移动和互联网的融合；第二是多媒体；第三是云计算。

> 未来，摩托罗拉不再是系统制造商，也不仅是手机提供商，而是介于手机到电脑领域之间的移动计算解决方案提供商

在通信设备制造领域，摩托罗拉曾经是第一阵营成员，然而在智能终端领域，它却是个十足的新秀。目前市场上两大品牌的营销模式中，苹果公司虽然产品数量少，但是利润高；而诺基亚则通过大规模的产品和快速更新速度占有市场。

对于摩托罗拉未来的策略，孟樸认为“摩托罗拉的选择会比较中庸，在中间”，他坦言在中国的市场，除了在城市，还有很大的农村市场，所以公司在全球的整个战略，包括在中国的战略，是很清晰地加速朝智能手机的领域去走。但是因为在传统上，摩托罗拉在中国 20 多年也有很大的消费客户群体，所以摩托罗拉还是会有一些中低端的功能机以满足一部分的客户需求。

一方面，摩托罗拉正在面对产业力量业已改变的全新格局。曾经在系统制造领域的辉煌，已经成为历史。既然试图将自身定位在介于电脑和手机厂商之间的新型企业，就要面对移动终端巨头苹果和诺基亚们的双重夹击；另一方面，它正急于摆脱旧有熟悉的业务模式，要去适应软件加硬件组合的新玩法。与此同时，它已经和众多手机企业一样，完全依赖谷歌公司的 Android 平台。将未来的一部分交给他人，这将使其为了差异化而付出更大的代价。

押宝谷歌

从决定分拆之后，摩托罗拉就不断向外界渗透一个信息，公司将非常专注地使用 Android 平台。

在业务下滑严重的时期内，摩托罗拉新任全球 CEO 桑杰·贾做出了非常重要的决定，专注于 Android 平台。现在所有的做移动终端的厂家里面，只有摩托罗拉一家是百分之百专注于 Android 平台上。世界上最新的基于 Android 平台的产品，都是摩托罗拉最早推出来的。从该公司走出困境的速度来看，桑杰·贾的这一决定将摩托罗拉带出了泥沼。不过，快速的崛起可能也掩盖了潜在的问题。

摩托罗拉在中国推广基于 Android 系统“智健园”软件商店，旨在吸引更多开发者加入到为摩托罗拉手机游戏研发中来。来自高通公司的孟樸对此很熟悉：软件加硬件的组合，类似于微软与英特尔组合的方式。不过，问题很快就来了。当整个手机业界在从功能机朝智能手机迁移的时候，几乎不约而同地选择了同样的平台和类似的组合方式。如何做出差异化，将是摩托罗拉面临的问题。

除了在熟悉的领域要和苹果、HTC 等巨头竞争外，在其试图进入的介于手机和电脑之间的领域，摩托罗拉的挑战更大。如摩托罗拉试图推出的平板电脑产品，对其来说就是新进领域。

同时，在摩托罗拉计划推向市场的平板电脑依然采用谷歌的 Android3.0 平台，随着 Android 市场份额的不断扩张，未来如果谷歌对 Android 系列系统加价出售，恐怕摩托罗拉将陷于被动。依赖谷歌的系统，对于曾经制造过领先时代的卫星通讯系统的技术派公司摩托罗拉来说，是进步还是倒退？

消费

周永成自述：我的危机 30 天

本报记者 王芳 胡洁 北京、香港报道

从 2010 年 11 月爆发，到 2010 年 12 月归于平静，三十几天中，周生生集团总经理周永成经历了从 1987 年至今周生生的第二场危机——K 金事件。

1 月 13 日，人在香港的周永成在电话那端思忖了良久，一时间，在普通话与粤语中竟都没能找到一个合适的词来形容危情 30 天中自己的心情。是“难受”？他觉得不足以形容，他说就连圣诞节也没有像往年般过好，一直不能停止紧张和思考。最后他用了中国的一句老话，说“就像打翻了七八种酱料”，很不是滋味。

在社交场合，周永成多是颔首微笑。他崇尚简单，认为越简单的东西可能就越接近本质。

上个世纪 30 年代，周永成的祖父周芳谱创办了周生生金店。最初是在广州，后遇战乱，迁至澳门，于 1940 年再度迁到香港。

1966 年，周永成远赴美国加州留学。那时候，经过两代人努力的周生生已经颇具规模，周永成并没有为了继承祖业而选择商科，他挑了一个当时还相当新潮的专业——计算机。1984 年，周永成回到香港继承家业，在周生生担任的第一个职位是后勤部门的经理。

几十年来，周永成几乎不曾经历过负面报道铺天盖地的情形。如果还有人记得的话，周生生在 1987 年曾经也发生过一次影响巨大的危机。

在 1987 年股灾的时候，周生生旗下一个做股票交易的公司，里面的客户做交易亏损约 4000 万港币。当时有两个选择，一是周生生自己掏出 4000 万港币来填补它，让它继续运营，二是使它倒闭，也就不用承担那些损失。后来周生生最终决定选择了第一种解决方法，周永成的解释是“虽然是别人欠我们的钱，但是周生生的声誉在里面”。

看起来，周生生非常在乎品牌声誉和品质，似乎不应该出这样的危情。上世纪 80 年代，周永成从美国回到香港继承家业加入周生生，建立了全港业内第一间且至今唯一一间香港政府认可的贵金属实验所。

此次事件要追溯到 2010 年 6 月，北京工商局对周生生在北京易喜新世界百货专柜进行了抽检，此次抽检为工商局二季度例行检查的一部分。6 月 21 日，周生生收到抽检结果，检查认为周生生一条 54860B 款号的 18K 白色金手链 18K 金含量比规定的 7.50 少了不到 1%。周生生内部做出立即全国停售的决定，并接受退货。

11 月 9 日，北京工商局在其网站上公布了不合格饰品名单。周生生上榜。周生生第一时间与北京工商局进行了沟通，并汇报了公司于 6 月已经完成的处理事宜。此时，媒体争相报道，因为周生生在涉及的众多品牌中最为人知晓，负面影响一发不可收拾，危机爆发。

周生生立即成立了危机处理小组，小组由管理层的主要成员和各部门干部组成。

如果不是因为这件事，很多记者不会想到，在全中国遍布装潢亮丽店面的周生生，然其香港行政总部周生生大厦深藏在弥敦道总店旁的楼梯巷中，初次去的出租车司机也得兜两圈最终问询一下才能找到。



周永成

香港人认为，弥敦道是个具有混合气质的神奇地方，古老的传统与现代时尚和谐共存。到达很古旧的周生生大厦之后，先是一段 20 余级的楼梯，然后在一个不足 10 平米的接待大厅里，换乘电梯四楼，周生生就在这里召开了 2010 年 12 月 7 日的特别股东大会，并史无前例地在股东大会结束之后立即召开了记者会。几位管理层都出席了发布会，而一些董事或是执行董事都在台下坐着，似乎想听听媒体的反应。

周永成总结原因时提到了，内地消费市场的步伐比香港快 3 至 10 倍，对于内地消费者的心态和内地媒体，周生生以前并不够深入了解。所以，即便后来意识到有老顾客趁“周生生 K 金接受退换货”的时机更换老款产品，周生生也默认了这样的行为。

周永成说，这件事情给我们上了很重要的一课，我们重新思考了对消费者心态的理解，还有与媒体的沟通。

周永成在谈到销售情况时补充说，当然，公司整个 2010 年的业绩还在核算中，尚不能提供确切数据。但可以确定的是，刚刚过去的圣诞节销售旺季，我们的销售情况还是相当不错的。

下转 30 版

“艺术”品质提升企业核心竞争力

日前，联合国发布《2011 年世界经济形势展望》指出，世界经济今年面临的主要不确定性和风险仍根植于发达国家，并将通过国际贸易和国际金融渠道影响发展中国家的增长与稳定。

身处世界经济格局变化中的中国企业，未来会面临各种机遇，也将迎来各种挑战。而机遇总是垂青有准备的企业、有准备的人，未雨绸缪对企业而言，是最重要的选择。

在 2001 年，国内许多企业已经开始意识到中国企业要与世界同步，走出去与全球市场相对话，就必须要增强企业自身核心竞争力。星河湾集团作为发轫于市场经济前沿南粤的民族企业，也在建立之初，以不同于市场同期特色的高品质产品，引起了市场与行业的关注。

随着广州星河湾的面世，星河湾集团也获得了“品质地产”代言者的身份标签。从广州出发，星河湾如今已成功在广州、北京、上海、太原四座城市，打造了六座星河湾，在创造“艺术”人居的道路上，向前迈出了一大步。

有许多人评价，星河湾成功的秘诀在于用心。用心体察市场和客户需求，用心打造每一个产品和每一项服务，用心赢得国内外广泛赞誉。盘点星河湾的足迹，每一次用心都需要舍得的勇气，每一次用心带来的是创新的动力。

企业要以品质赢得市场

中国企业要更快地加入到全球一体化进程中，首先是要对自身的品质负责。观察一个企业在产品打造过程中在关注什么，就可以一定程度上判断这个企业的品质高低。越是关注到最细微处，越是一种高品质的体现。

星河湾每到一个城市，在进行外立面颜色涂刷时，工地上就会出现一队人，每隔一段时间出现在楼下，望着阳光下的星河湾外立面，甄别不同颜色在一天中不同时刻下显示出来的不同感觉。仔细看过每一座城市的星河湾的人，可能会发现其外立面颜色都有些许的差别，这就是他们为了寻找与整个城市的光照、风貌、气质最相契合的颜色，经过观察揣摩出来的。

星河湾的舍得、用心、创新，贯穿了她发展的每一个环节。走在星河湾的木质地板上，听不到任何声音，因为在木板的下面都有一层薄薄的海绵，这都是手工定制的；在木地板上有一些平时看不到的钉子，它们的做工也异常精致；星河湾的每一扇门都是经过手工刷成，因为机械化操作不能保证木门的每一个细节都能上色。



客厅的艺术天花，绘制完成需耗时大半年时间

如今，许多人评价星河湾的产品带给人的感觉，已经超越物质上的人居需要，更多的是如艺术品一般，可以充分满足人们心灵以及精神上的渴求。

据悉，在上海星河湾楼王样板房中，仅客厅一面艺术天花，就有多达上千条边线，绘制完成需要耗费 5 位技术大师半年的时间。其中的每一条弧线都是经过纯手工打磨而成，就连天花镶嵌的小方块，也完全是手工制作。在另一座楼王样板房中的“天幕穹顶”天花，共铺贴 628 张金箔，每一张金箔都经过了 5 道工艺，历经数日磨砺方才铺就。而这并不单是样板间标准，还是交楼标准。

除了在硬件产品上的“舍得”投入，星河湾在教育等“软件”服务维护方面，同样有着打造艺术品的执着和用心。为了让星河湾业主下一代享受到优质的教育，星河湾特别打造了一条优质教育链，与名校执信中学精诚合作，建设了星河湾·广州市番禺执信中学。学校主张快乐学习，让学生在科普、绘画等多方面同步发展，在学校的通道里放置的钢琴，24 小时对学生开放。目前学校的陶瓷手工作坊，在全国范围都是数一数二的。这里实行师徒制教学，老师们都有专门的工作室，学生可以选择老师拜艺，老师对学生进行的是一对一的辅导。

在学校优质教育氛围的熏陶下，星河湾的小业主们可以感受到一个培养和建立艺术品味的环境氛围，在举手投足间也会有一种如血液般自然流淌的艺术文化气质清晰呈现。

这座学校的办学风格也吸引了许多外国学生。据了解，曾有一位韩国男孩的母亲，在开学前的一天，凌晨一点就在学校门口提前排队，期望第二天能够及早给儿子办理入学申请。

星河湾·广州市番禺执信中学的校长认为，应当提倡高品质、高素质的教育。这与星河湾提供给业主的高品质感受，是一脉相承的。

美国经济学家哥德哈伯认为，“艺术主要是诉诸情感的，一旦注意力被吸引，理智就会不知不觉退隐到背后。”多年来，星河湾能够持续获得国内外高端买家的热烈追捧，很大程度上得益于星河湾在产品和服务上始终坚守的“舍得、用心、创新”的企业精神。从室内到室外，从产品到服务，从看得见的宏观景观到看不见的微观细节，她都用高品质描绘美好生活的蓝图，书写如典藏艺术品般的华美篇章。

星河湾品牌背后的“艺术文化”力量

近年来，在国际房地产领域，越来越多的中国企业斩获大奖，将中国人居文明带上了世界舞台。而在 2008 年至 2009 年，星河湾就连续两次获得 CNBC 国际地产大奖，是中国房地产界唯一获此殊荣的企业。北京星河湾曾先后获得“2008 年度 CNBC 国际房地产亚太区最佳公寓奖”，及 2009 年度 CNBC 住宅营销五星大奖，实现了中国高端住宅在国际房产舞台“零的突破”。不仅如此，星河湾还赢得了来自联合国环境规划署认可的“国际花园社区金奖”、“詹天佑土木工程大奖”、中国建筑工程最高奖“鲁班奖”等各种褒奖和肯定。

星河湾能在国际上获得认同，同她的社会责任感和民族文化的体现分不开。在 2010 年 7 月 31 日开盘的太原星河湾，其文化宫殿的强大功能得到了山西父老的赞赏和认可。国际知名摄影大家李征展示其珍藏多年的经典摄影作品，畅谈摄影改变人生；晋中企业家领袖与孔子第七十六代传人孔令涛分享晋商商业文明传承；国内著名摄影大家李少白、李玉祥等讲述大美山西风光拍摄感悟；央视《百家讲坛》著名主讲大家钱文忠教授弘扬中华文化精粹《弟子规》精神……

星河湾无论走到哪里，都坚持对中国文化的持续挖掘、传播与弘扬。这是自身文化气质和文化底蕴的积累，同时也是更好服务中国星河湾业主的需要。他们都属于国内外精英阶层，在文化追求上都有着高端的品味和视野。

2010 年初，“名家岭南与亚洲对话”、“粤剧时空”及各类名家书画展、瓷器展等高端文化活动在广州的星河湾·海怡半岛持续上演，汇聚了南派、北派的名家学者，全国各地粤剧名伶，全国各地精英人士共同推动、弘扬岭南文化。2010 年广州亚运会期间，星河湾?海怡半岛作为广州形象代表，用品质服务迎接中国优秀马术运动员华天、中国优秀板球运动员华明以及众多亚运板球运动员等贵宾的到访；一个多月过后，同样的地点，来自英国伦敦、价值昂贵的名家书画在“下一站伦敦”星河湾慈善夜拍卖；2010 年 12 月 25 日晚，星河湾?海怡半岛酒店再度营造了一场美好温馨的盛会，南中国各界名流参与的“名流之夜”铂金舞会，为这座“海上宫殿”增添了浓浓的节日气息。

多年来，星河湾集团以舍得的气度、用心的态度、创新的高度，积极加入企业间良性竞合的浪潮中。2010 年亚运会的举办让广州融入世界，添加上一抹浓烈的国际都市风采。广州星河湾酒店作为 2010 亚残会的指定总部接待酒店，以舒适的环境、先进的设备和高效的管理，成为广州迎接世界宾客的国际会客厅。

如今，星河湾正站在一个全新的起点上。“面对新的‘高峰’，脚下就是平地”。星河湾集团董事副总裁梁上燕坦言，星河湾现在的心态就是归零。“我们需要不断自审和调整，更加清晰洞察时代和社会的需要，将美好的品质和生活带给更多的人，为构建和谐美好的中国社会贡献自己的一份力量。”

当下，中国已成为发展中国家积极融入全球化进程的一个典范。

而身处全球化经济时期的中国企业，需要更多的互通互融，共同增强对国际市场的了解以及加速相关国际工作规范的建立。星河湾身为中国企业一员，不仅为行业健康快速发展积极贡献着力量，也在用自身行动促使更多民族企业修炼“内功”，成就共赢。 |AD



浦东星河湾园林

传媒

韩三平的最后使命：中影上市

本报记者 李丽 北京报道



经济观察报 / 制图

2004 年开始，中国电影集团公司(下称“中影”)要上市的消息就传散开来，中间曾多次传出已经准备好上市的消息，延续至今，中影上市依然未果。

对于这家一直以来在开拓市场的同时，还要承担很多义务的国有影视行业龙头企业来说，很多圈内人士对中影上市“狼来了”的故事早已不感冒。

这次，也许“狼”真的要来了。1 月 4 日，北京歌华有限电视网络股份有限公司(下称“歌华有线”)发布公告，中影集团已获得中宣部、财政部、国家广播电影电视总局批准进行整体重组改制。中影集团将发起设立中国电影股份有限公司(下称“中影股份”)，注册资本为 14 亿元，法定代表人为韩三平。

韩三平已经到了退休的年纪，而在他临退休之际，将中影变成上市公司或许会是韩三平的谢幕之作。

据中影集团营销公司总经理兼新闻发言人蒋德富介绍，1 月 13 日，在海南三亚举行的第 11 届海峡两岸暨香港电影导演研讨会上，中影股份的领导班子也将会在三亚亮相，并宣布有关中影股份上市的相关重要事项。到本报截止发稿时，记者依然没有收到确认的消息。

影视“控局”人

说中影是中国影视企业中的龙头大哥，不会有人质疑。

中影集团现拥有 14 家全资子公司、34 家控股和参股公司及 1 家直属事业单位，经营业务包括器材租赁、制片、洗印、进出口、发行、院线和卫星电视等，几乎覆盖了所有电影产业链。

韩三平上任中影董事长之后，中影开始大规模投资商业片，使之在影视制作方面得到了丰厚的回报。很多电影制作的小公司非常愿意跟在中影的屁股后面进行投资，因为中影投资的影片不敢说肯定会大赚，起码中影会利用自己手中的资源来加大盈利的几率。

星美集团副总裁袁鑫介绍，因为中影有着丰厚的资源，有着非同一般企业的“话语权”，所以在制作影片的时候，一般都是由中影“控局”。而中影的资源几乎在电影产业的各个环节都有体现。在制作环节和洗印环节，中影也具有国内同行业最大优势。

在营销和发行阶段，中影有非常成熟的团队。国内只有两家公司有票房监控团队，一个是华夏，另一个就是中影。这两家公司在发行影片的同时，也会对电影的票房进行监控。因此，在这一块市场，能与中影相抗衡的只有华夏电影。对于自己的老对手华夏，中影却还参股其中。

在院线方面，中影通过参股的方式，组建了七条电影院线，签约加盟影院达 400 多家，票房占全国市场份额一半左右，其中星美集团和新影联都是中影非常重要的合作伙伴。除了院线，电影卫星频道节目制作中心(CCTV-6)还是中影的成员单位，是唯一的国家级专业电影频道。

除此之外，中影和华夏是全国唯一拥有影片进口权的两家公司。中国电影技术研究所的高五峰介绍，之所以只让中影和华夏两家公司拥有影片进口权，是因为国家为了保护国内的电影产业不会受到国外，特别是美国大片的冲击。而正是由于中影这项重要的政治功能，使之有了别的公司无法企及的垄断资源。

正是这种垄断资源使得中影在发行自己影片的时候依然有着其他公司无法比拟的优势。一位圈内人士介绍，

> 现在很多影院都是以观众的需要来安排影片，外加很多电影开始使用数字拷贝，中影的优势也在渐渐减弱

院线在为影片安排放映时间段的时候，会考虑是否是中影的片子，“因为中影手里有大片的发行权呢，如果不给中影几分薄面，等到有好的大片上映的时候，中影可能会在拷贝数量上进行限制。少给几个拷贝，就会少好多次的放映，院线会少赚很多钱。”

即便现在很多影院都是以观众的需要来安排影片，外加很多电影开始使用数字拷贝，中影在这方面的优势也在渐渐减弱，但美亚娱乐的副总邱洪涛介绍说，只要中影手中有大片的引进和发行权，中影在产业链上的影响力依然存在。

所以很多影片找投资方的时候，第一时间想到的就是中影，因为只有中影有能力来吸引更多的小的投资方。

“狼”何时来

早在 2005 年，中影集团就曾计划整合旗下优质资产赴港上市，最终由于国家决定限制外资进入内地媒体业和娱乐业，上市计划就此搁浅。

2007 年 9 月，中影集团董事长韩三平在第十一届北京放映活动开幕论坛上，再度提及中影即将上市一事，并表示中影集团已经完成了上市的报批工作，甚至已经开始接触海外公司，以确定合作对象及上市方式。

2008 年初，有消息称中共中央宣传部和国家广电总局原则性批准了中影集团在国内上市的申请。由此，中影在 2008 年上市似乎已成定局。

2009 年 1 月，韩三平却表示上市暂未批准，据说时间会延长很多，但相关工作不停止，需完成一系列改制、资产评估等工作。

2010 年 5 月，中影集团向北京市第一中级人民法院申请其旗下的中影集团联合有限公司(下称中影联合)破产清算。有关中影上市的消息再次风生水起，并称中影会在 10 月进行挂牌，但最终的结局依旧是一句空话。

高五峰介绍说，中影作为国字号的国有企业，软件建设方面就已经落后于其他的民营公司，据他了解，当初中影准备上市时，财务软件就不符合要求。而这也仅仅是冰山一角，结构的不合理也是一个很重要的原因，清理资产远远不止中影联合一家。

更多的人则相信，盈利能力弱是阻隔中影上市的一块硕大的绊脚石。中影作为国字头的企业，在享受国家资源的同时，也需要承担很多发展中国民族电影的任务。虽然韩三平强调中国电影最重要的是市场，而不是获奖，但是他依然需要用他在商业片上获取的丰厚利润去培养那些还在成长期的年轻导演，去投资那些利润无法预期的文艺片和红色影片。而这都使得中影背负了沉重的民族使命和政治任务。

在 2010 年红透网络的“老男孩”就是源自中影培养青年导演的计划与优酷一拍即合的产物。而中影和优酷在捧红年轻导演肖央的背后，却是肖央自掏腰包拿出 60 万来弥补拍摄的亏空，这无疑看出，培养青年导演是多么费钱的一件事情。

据圈内人士透露，为中影上市服务的中金公司在审核中影的财务状况时，发现中影虽然市值 40 个亿，但是年利润只有 1000 多万，结构也不合理，无法达到上市的要求。外加金融危机爆发，使得上市的外部条件也非常恶劣，所以中影上市依然没有定期。然而，对于中影的盈利，蒋德富给出的数字是在 2009 年中影获利过亿，而在 2010 年盈利为 4 个亿，是所有文化单位中最高的。

上市启动

行业人士称，中影已经准备很久了，2011 年中国电影市场票房破了 100 个亿，文化创意产业也处在一个爆发时期，正可谓天时地利。

蒋德富称，中影股份已经于 2010 年 12 月 9 日完成了注册，其中中影占 93%的股权，其余 7 家战略投资者各占 1%。除了歌华有线，还有 6 家战略投资者，分别是湖南电广、江苏广电、国际电视总公司、长影集团、中国联通、央广传媒。

中影股份的营业范围基本覆盖中影的业务大部分，但是中影具有垄断优势的进口大片的引进并没有准备注入上市公司之中。蒋德富的解释是，这方面可能会有所松动。这句话也在高五峰和王长田那里得到了些许印证。高五峰认为政府可能会采取一些灵活的方式，使得进口大片的发行不再让中影和华夏独享。而王长田也准备在 2011 年电影发行方面有所作为，其理由就是相信国家政策方面会给予一些支持。

光线传媒总裁王长田说，这次入主中影股份公司很少有民营公司，几乎都是国字号企业，这对上市后的中影的治理结构起不到很好的作用，使得很多民营企业丧失了与中影一起发展的机会。而在 2011 年的上半年，王长田计划把光线变成一家上市公司。

新影联院线的高军认为，文化企业上市是大势所趋，与资本的衔接能够更好地促进这个产业更好地发展。但是，在高军眼里，冲在上市最前面未必是一件好事，“文化产业与资本结合，必须是建立在对等原则上，如果仅仅成为资金圈钱的工具，这显然并不能达到上市对文化产业帮助的目的。”在高军的计划中，三到五年之后，中国的电影市场达到 250 个亿，电影屏幕达到一万块，这个时机才是他理想中上市的最好时机。

上接 29 版

周永成自述：我的危机 30 天

专访

经济观察报：你怎么总结周生生的 2010 年，会怎么吸取经验做出改变？

周永成：2010 年对于周生生来说，是一个“多事之年”。最后两个月的事件给了我们一个反思的机会，也帮助我们认识问题。另一方面，2010 年我们也迎来了旺季销售的优秀业绩，并且市值超过了 100 亿港币。这有两方面原因，一方面是我们扩大了投入，并继续坚持扩张直营店，另一方面，PE 也有攀升，所以我们在年终超过了 100 亿。

总的来说，这件事情可以说给我们上了一课，就是对利益的理解，对消费者的心态的了解，同时也加深了我们对自己的了解。我们在品质的管控方面，仍然会坚持不断自我完善。内地消费市场的发展步伐，要比香港快 3 倍甚至 10 倍，消费者的心态也完全不同，我们会贴近市场及消费者需求，积极发展内地市场，现在的速度是平均每年在内地开 50 家店，按计划希望明年能达到 60–70 家。

经济观察报：你怎么看待此次危机 K 金事件？

周永成：手工制作的首饰难免出现误差，被抽检出现问题的首饰仅为一个部件，该手链附有多件装饰，在点焊过程中含量或有不同。

经济观察报：除了检测的原因之外，行业里有存在故意不足金这一行为的说法，是否存在这样的情况？

周永成：我不能概论整个行业，但是对我们来说，为赚成色里的一点价格来这么做是不合算的。如果是一个正常的从业者，应该都不会以这种方法来经营他的事业。

经济观察报：商品下架就会有损失，投资人利益和消费者的利益，哪个看得更重要？

周永成：其实，我们做出一个决定的时候，首先会把消费者的利益放在投资者的利益面前。消费者对周生生品牌的信任，就是我们的市场所在，而这也是投资者关注的一环。维护周生生的名声，跟消费者的利益是没有冲突的。所以，处理 18K 金手链事件一切围绕顾客对我们的信心为重。所以虽然我们的其他 18k 金货品本没有问题，我们还是采取了全部下架自检，再加上第三方见证的复检。

经济观察报：介不介意谈一下危机事件中，自己的心情变化。

周永成：当然可以，对于我来讲，最紧张、最难过、最着急的时间应该是 11 月份。6 月份的话有了报告马上做了内部的一些停售、内部回收的工作。而 11 月份就是怎么样尽快地妥善处理。延续到圣诞节的时候，我本身也一直在回顾这一件事情的处理是不是妥善地都解决了，在做一些反思。

经济观察报：现在会思考什么？

周永成：其实圣诞节假期也没有好好过。现在心情仍然是紧张的，目前虽然这一场风浪算是过去了。但是更要关注的是，这件事情给我们以后带来什么样的警示，以及怎么样才能做得更好。现在就是要进入重建的阶段了。

经济观察报：2011 年，周生生会有改变吗？

周永成：2011 年，周生生会有很多动作的。我们会加强生产能力，正在广东顺德筹备一个新的工厂，工厂里面我们将建立最先进的管控设备，把与香港促进力生产局合作研究提升公司贵金属饰品的品质监控程序而打造业内第一条 100%全检的成色监控流程线进行引入。当然，还有根据我们目前定下来的计划，在生产及方面的配套都做好后，继续扩大开店速度，加强队伍培养，不断地壮大。

消费品

凯雷遴选“外行”CEO 改造自然美

本报记者 胡怡琳 上海报道

2009 年当凯雷打电话给曾新生时，这位当时已宣告“退休”的 60 岁职业经理人正在北欧的游船上度假。他答应了凯雷的邀请：为凯雷收购自然美股份事宜，担任唯一的第三方调研，并出任自然美的新任 CEO。

事实上，曾新生从来没有做过美容行业，他“退休”时的最后一个职位是，美国柯达公司全球副总裁。此前他还服务于固特异轮胎公司进行汽车轮胎，使固特异在短短三年里从一个专注代工为主的公司成功转型为以市场为导向的轮胎零售业一站式服务平台——丰富的改造经验是凯雷在对自然美的改造中敢放手起用曾新生这“外行人”的重要原因。

改造

距古北家乐福自然美全方位美容美体中心全面开业已经整一个月。这是曾新生接手自然美之后做出的一次重大渠道改革。还有一个半月的期限，曾新生希望公司能在 20 间家乐福购物中心内开设自然美新概念连锁店，三年合作期内，自然美计划把新概念连锁网络覆盖超过 50%的家乐福。

2004 年以来连锁美容院市场的爆发式增长，令自然美深感压力。2009 年，同样来自台湾的克丽缇娜公司大陆加盟店已超过 600 家，在 2010 年 12 月中，同在港上市的纤体美容机构修身堂(8200.HK)宣布在上海启动全新品牌，并正式推出加盟业态。市场上更有丽研雅集等新兴连锁美容院通过时尚品牌形象，快速扩张，牢牢吸引住新一代消费者。

2009 年上半年，自然美开出 95 家新店，同时关闭 219 家店，大陆门店平均销售额下滑 17%，台湾地区下滑率为 13.4%。

曾新生毫不怀疑目前推动渠道改革的方向。“消费者告诉我，他需要一站式服务。”自然美希望通过在家乐福渠道的增量来同时带动原有美容院的业务联动。而这些为家乐福卖场内门店提供后台全方位美容支持的美容院中又正在进行一系列的升级改造。

根据规划，新概念连锁网络计划中 30%的比例会是家乐福店，另有 70%来自对既有门店的升级。2010 年，西安、成都的自然美加盟商已成为全国率先改造投入运营的城市，“这一模式已经被证明是有效的。西安多家自然美加盟商在投资 20 万元改造 120 平米左右的门店后，单店业绩在短短三个月里实现销售翻倍。”曾新生透露。

计划

曾新生承认，过去的自然美主要精力集中在专业美容领域，是因为日化线上竞争很激烈，投入非常大，自然美并没有足够的精力足以全面开花，即使到现在做门店改造，他同样保持谨慎。“我们更注重质，而不是量。所以目前没有计划在全国所有门店全面铺开，希望今年升级 30 个城市，未来可以覆盖到 60 个城市。”

“自然美有自己的专利，有自己的渠道，有自己的产品，跟有些美容院代理别人的产品来赚自己的手续费，在根本上是有区别的。”曾新生说，更为重要的是，自然美还拥有较为不错的现金流，“过去 5 年，中国大陆美容市场保持两位数增长，未来可持续，但 SPA 连锁美容院市场份额不足 1%，与台湾 15%的比例相距甚远，是个很典型的朝阳企业。”不过，曾新生坦言，尽管如此，若想朝国际化方向进一步发展，自然美在管理上的短板依然非常明显。“我们刚进公司时，他们所有的财务都是手写账簿，内部管理甚至还没有实现电子化。这在很多人看来是很惊讶的。”

还有致命的缺陷是，和大多数加盟连锁商一样，自然美良莠不齐的店面形象加之管理水平的参差不齐，已经开始逐步伤及品牌，直接影响销售。

“自然美同样也浓缩了中国美容连锁行业早期急于扩张的所有发展特征，但也正是这种急速扩张之后产生了更多管理上的瓶颈与困惑。”一位不愿意具名的行业专家向本报表示。尽管 2010 年，自然美上半年的营业收入依旧延续 2009 年出现同比下跌，但公司方面表示，这一切都和改革有关——比如进行了库存策略的改变推出新的加盟店奖励计划，这些因素直接导致了货品订单推迟落实。

曾新生对本报表示，自然美不涉足化妆品业务，主营护肤、保健保养品。同时公告也透露，已对销售业绩低迷的门店进行关店措施，对滞销及陈旧存货也作出 2490 万的一次性非现金拨备。曾新生说：“作为管理层，我们给凯雷的承诺是，2014 年前，希望把自然美打造成为中国增长最快的美容美体水疗中心。第二年以后开始要追求快速增长，但第一年，必须要搭建一个对的商业模式，和召集一批好的团队，以及做必要的改造，这是必须要做的。”

“未来 4 年以后的事，我们很难讲。现在的股权结构已经不像蔡燕萍女士初创期的股权那么集中了。现在除了凯雷、蔡燕萍家族以外，还有很多非常分散的中小股东。对我们来说，股东利益最大化是唯一需要考虑的问题。”曾新生说。

中小企业电子商务应用的妙招(一)

随着电子商务的快速发展，互联网已成为一个企业竞争的重要优势之一，企业打造电子商务网站是一项物超所值的投资，不仅可以是企业最经济的广告形式之一，能够 7×24 全天候为企业效力，并能在极短的时间内，不受时间与空间的限制，接触到广大的网民，迅速提升知名度、增加业务量以及提高客户满意度。

电子商务对于各个规模的企业顺利度过经济危机、谋求广阔发展，以及个人创业都是一个非常好的途径。

互联网帮助企业和个人获得更多商机

我国每天都有大量的中小企业诞生，还有大量的个人想加入到创业的队伍当中，不管是个人开网店，还是企业开展在线业务，人们对品牌的保护意识已经逐渐增强，很多用户都会在工商注册公司名称的同时，立刻保护网络商标。

对于任何想要在互联网世界占据一席之地的企业和个人来说，.com 都是一个不错的选择，原因是它在中国以及全球范围内均可即时识别，具有高可见性和高可信性。无论是与本地公司、区域性公司、还是国际性的公司建立密切合作关系的时候，.com 域名都能帮企业顺利实现目标。

保护您的网络品牌和资源

企业与个人可以通过不同的方式来保护自己的网络商标、建立网站、提高访问量并扩展业务，企业网站或网店同时也可以让互联网用户更容易找到您。

一般来讲，.com 是商业机构或公司必选域名之一；.net 一般用于从事互联网相关的网络服务的机构或公司；.cc 是英文 Commercial Company（商业公司）的缩写，含义明确、简单易记。而随着网络宽带接入的成长，.tv 作为宽频时代的主流域名，其站点应用在视听、音乐视频、电影、电视会议；.name 可以彰显个人特色同时也是企业保护域名的新领域。



PE家笔记

乐视网上市启示：在质疑声中发现价值



投资手记

刘纲　深创投京津及华北地区总经理

若把人生比作四季，对我来说，2010年就是硕果累累的秋天，截至2010年12月底，在我四年内投资的项目中，已经有7家公司上市过会，包括创业板6家——网宿科技、数字政通、当升材料、乐视网、晨光生物、拓尔思(已经过会)，香港主板1家(泓淋科技)，分别创造了3-50倍的收益。其中，乐视网上市已半年有余，投资乐视网已两年又半，作为全球及中国首家独立上市的网络视频第一股，其市值约55亿-65亿元人民币，这一受到舆论关注的案例使中国创业板增色不少。

目前，乐视网的价值已经获得体现，也逐步得到了二级市场投资人的认可。回想乐视网的投资及上市历程，可谓波澜壮阔，摄魂动魄。尤其是当它上市前夕，舆论浓云密布，犹如山雨欲来风满楼，至今令人难忘。乐视网过会审核结果刚刚公布，就遭到了前所未有的关注，在不乏类似凤凰网以"乐视网创业板成功过会"这样的标题进行正面报道同时，更有众多声声质疑："一个排名十七的视频网站，却有业内第一的财务指标"；"建议发审委的委员们多向行业内真正的专家或相关服务机构咨询一下再做决定"；更有一些媒体以"神奇"、"荒诞"、"意外"过会、"舆论登时哗然"、"绝无仅有的爆炸性事件"、"暧昧上市疑云"等标题或词句报道，使读者对于乐视网的上市认识陷入"波诡云蔺"之中。

在那个阶段，作为乐视网的投资人，由于处于缄默期，基本上对于有关质疑保持了沉默。但是，我还是非常感激业内同仁及媒体对于乐视网的关注与评论。我注意到，一些负责任的媒体对于乐视网的流量、收入、身世、利益链条等等进行了认真分析，虽然，由于了解不够深入，认识有些偏颇，但是其文笔优美，言辞犀利，不禁令我暗称美文。如今，事实胜于雄辩，在大部分视频网站仍然在烧钱、仍然在盈利边缘挣扎的背景下，乐视网却取得了良好的业绩，其结果足以证明乐视网模式的成功，而面对质疑声声，更加考验投资者的眼光。

2010年10月27日，乐视网发布上市后首份财报，乐视网第三季度实现收入7108万元，比上年同期增长62.07%，前三季度总收入为1.73亿元，比去年同期增长66.96%；利润方面，第三季度乐视网净利润为1934万元，比去年增长59.9%，前三季度利润为5052万元，比上年同期增65.39%。2010年12月10日，乐视网又发布2010年业绩预增预告：2010年1-12月份经济效益显著提高，营业收入、净利润均有较大幅度增长，营业收入预计约22500万元-23500万元，同比增长54%-56%；净利润预计约6800万元-7100万元，同比增长52%-60%。

这是一份很不简单的业绩报告！优酷招股说明书显示，优酷网2007年营收为人民币180万元，亏损约9000万元；2008年营收为人民币3300万元，亏损约2.04亿元；2009年营收为人民币1.53亿元，亏损约1.82亿元；2010年前9个月营收为人民币2.34亿元，亏损约1.66亿元。

土豆网也在烧钱，其2007年营收为人民币660万元，亏损约9590万元；2008年营收为3090万元，亏损2.12亿元；2009年营收为1.132亿元，亏损1.44亿元；2010年前9个月营收为人民币2.24亿元，亏损为8370万元。

在我看来，乐视网在全球及中国首家独立上市，尤其是在质疑中的业绩快速成长，不仅标志着在网络视频上市及业绩竞跑中，乐视网取得了领先地位。同时，也表明在网络视频领域的投资竞赛中，本土创投打破了外资创投的传统优势，改变了互联网投资领域以往外资基金一统天下的局面。

什么是乐视网投资成功的关键？如今再来回忆我们当时投资乐视网的诸多考量，更能证明价值发现的能力，对于创投人的重要性。

我们投资乐视网是在2008年7月，对于投资网络视频已经算比较晚了。当时，国内外一些大牌风险基金已经扎堆投资了诸多视频企业。创投界许多人认为，网络视频是互联网领域包括门户网站、网络游戏、电子商务在内的四大前沿战场之一，一批如优酷、土豆、pplive、迅雷、激动网、六间房等在内的网络视频公司先后获得了风险投资。其中，土豆网、优酷网作为领先的视频分享类网站，虽然尚未实现成熟的盈利模式，但还是受到风险资本的追捧。截至2010年7月，土豆网合计完成了五轮融资，总金额1.35亿美元。截至2010年9月，优酷网合计完成了六轮融资，总金额1.6亿美元。当时，它们均拥有广大的用户群体，网站流量大，视频日浏览量过亿，海量原创视频（UGC：User Generated Content，用户生成内容）充实了网站的内容，具有强大的社会影响力。

相对视频分享网站，乐视网当时则显得弱小。其内容种类及流量远不及视频分享网站，知名度不够，也没有互联网企业常见的精英海归团队。在乐视网近两年的融资经历中，它们先后接触了众多投资者，其中不乏中外大牌VC。在我接到乐视网的商业计划书时，还有业内知名创投好友善意提醒它的"重大问题"，甚至我们的投资经理团队也有人存疑。但是，乐视网的独特亮点和核心优势打动了我。

> 在我接到乐视网的商业计划书时，还有业内知名创投好友善意提醒它的"重大问题"，甚至我们的投资经理团队也有人存疑。但是，乐视网的独特亮点和核心优势打动了我

第一，商业模式清晰可行，具有较好的收费模式和成长性。综合考虑视频网站的战略定位、流量、用户体验、版权合法性、内容质量、影响力、赢利能力以及媒体曝光率等各个方面，国内的网络视频行业可以大致划分为四种主要商业模式：(1）视频分享类网站，短视频，用户生成内容，流量大，靠广告收费；(2)视频点播网站，长视频，影视剧内容，流量较小，靠点播收费及广告收费；(3)P2P下载，靠广告收费；(4）视频搜索，靠广告及竞价排名收费。其中，乐视网定位为中国第一影视剧视频网站，采取正版内容点播收费+广告收入+版权分销的收费模式，具备清晰的盈利模式，版权风险较小，运行成本较低，已实现盈利，最具成长性。

第二，团队的本土优势及成功创业记录。公司团队的本土优势突出，在营销模式创新、技术研发、内容采购、伙伴开拓、成本控制以及企业内部管理等方面，建立了实用、有效的系统方法；公司与中国移动、中国联通、中影集团、央视国际网络等重要运营商和内容提供商建立了合作关系；此外，乐视网主要创始人贾跃亭还成功实现其另一家创业企业在新加坡的上市。

第三，领先的网络视频技术及可靠的服务品质。乐视网以流媒体系统V1.0作为基础，升级开发流媒体系统V2.0，该平台融合了2P和CDN技术，是视频行业中有独特优势的应用型技术。近3年来，我始终关注乐视网的播放效果与品质。无论赋闲在家还是出差在酒店，我经常在PC机上通过乐视网观看影视剧节目；甚至在春节期间，我还特意通过乐视网观看春节联欢晚会；在乐视网上市前半年，我更是通过它的高清视频播放机试用版观看电影电视剧节目，良好的播放质量增强了我对乐视网的信心。

第四，支付方式便捷性。乐视网提供了以手机话费支付为主、网银支付和点卡等支付方式为辅的多样化的、便捷可靠的支付方式，供付费用户选择。乐视网是中国联通的"手机小额支付业务支付商"和联动优势科技有限公司(中国移动下属公司)"手机钱包"移动支付业务合作商。此外，乐视网与快钱、易宝等第三方支付公司建立了业务推广和收费合作关系。

第五，乐视网的境内架构。与众多外资设立海外架构不同，乐视网建立了境内架构，适合境内上市，而避开了与众多拟境外上市视频企业在境内上市的竞争。

当然，乐视网还是存在许多问题与瑕疵，在深创投投委会上，我们有过激烈的讨论，事后回想，还是要钦佩靳海涛董事长的眼光与胆略，他充分支持了对乐视网项目的投资。

今天，乐视网的业务发展方向仍然具备前瞻性：第一，继续坚持影视剧长视频的定位；第二，掌握海量正版影视剧作品；第三，开拓云视频超清播放机家庭客厅市场；第四，开拓手机及移动终端视频播放市场；第五，"观看收费+广告收费+版权分销收费"的收费模式。优酷上市及推出超清播放机后，乐视网随后连续大涨，截至2010年12月15日，市值劲升15亿元人民币，达到64.55亿元。

从对乐视网的投资到上市的质疑，使我们更加要坚持创投的价值链：发现价值、培育价值与实现价值。

首先，别人不看好的项目你能看好，别人没有发现的亮点你能看到。我们要培养自己沙里淘金发现优质企业、发现高成长企业的能力。当然这涉及到你对行业的分析，对企业的判断，对人的判断等等。在这种前提下，能够慧眼识珠的话自然获得很好的价钱，这是核心的东西。第二，谈价钱的另外一个筹码是培育价值的能力。你能在最早看中这个人，并培养他，签下约。所以发现好项目、企业能否实现它的价值，在于你能不能提供增值服务、提供企业的发展驱动力，这些东西包括很多，比如战略方面的支持、管理方面的协助，资源的整合等等、最后，实现价值也是你谈价钱的很重要的能力。你能推动企业在国内、国外上市，本身发现价值、培育价值和实现价值这几个方面的能力的强弱高低就基本上决定了你这个创投公司谈判的能力。最终作为创投公司，我们还是要回到自身能力的建设上。

从乐视网、酷6、优酷网、土豆网等视频公司融资上市的故事中，我总结，选择项目时，尤其是大家都在关注所谓的商业模式、管理团队、核心技术、竞争优势、财务指标时，不从众，不迷信专家和大腕儿，擅于发现项目的独特价值，发现项目的核心优势，发现项目增长的内在驱动力及其行业系统性结构，是风险投资人最为重要的本领，这就是发现美丽蝴蝶之蛹之道。

新复星帝国

上接25版

"寻找中国发展的动力"是郭广昌试图回答复星跳跃性投资的原因，但前提是首先洞悉宏微观发展趋势。2007年7月16日，复星国际在香港上市，融资132.7亿港元，公司业务覆盖医药、房地产开发、钢铁、矿业、零售、服务业及战略投资领域。复星资料中说，这些业务均长期受益于中国巨大的人口带来的消费需求、投资需求，及持续的城市化、服务全球的制造业等中国动力。

从2007年开始，复星抛弃了一些辎重，完全或部分退出了钢铁项目，也卖掉了一些黄金，之前复星集团CEO梁信军说，30年来，中国经济增长经历了生产要素流动性增加驱动、工业化驱动，现在进入了消费驱动。

复星开始四级跳了，逐步提升轻资产在整个资产中的比重，大手笔投资了包括分众传媒在内的互联网、移动增值服务、媒体文娱产业，也投资包括同济堂等在内医疗、以及中国最大的婴幼儿奶粉广东雅士利集团股份有限公司。

复星轻型化可以推到2002年，那时复星投资了友谊复星，并借上海国企改制的机会投资豫园商城，目前豫园商城已发展成为集黄金珠宝、餐饮、医药、百货、食品、房地产、进出口贸易、金融投资等产业为一体的上市综合性商业集团。另外，复星通过友谊股份持有中国最大的连锁超市"联华超市"的股份。

2010年复星已收购地中海俱乐部7.1%股权，这是一家成立在法国的全包旅游度假村概念公司，"为什么我们判断法国地中海俱乐部在中国有潜力，他不但照顾你本人，还照顾小孩，我们倾向投这样的企业。"郭广昌说。

现在对于中国未来10-15年的经济发展，复星有几个基本的判断，一是未来5到15年仍是全世界有形商品的主要制造国，所以资源类、能源类行业前景看好。二是中国还是全球发展最快的国家和地区之一，因为发展最快，钱的稀缺性越大。三是很多企业需要整合，所以并购行业有大机会。第四，中国的内需市场未来15年会比前15年增长快得多，有品牌的消费品会有灿烂未来。

基于这个判断，2010年复星与凯雷正式合作介入资产管理业务，如果能用一个词语描述复星第五级跳跃，那就是从"轻"向"虚"转变。当媒体问郭广昌复星介入资产管理意味着什么，郭广昌说，其实在更早的3-4年前，复星就开始管理基金，只不过以前在国内投资，之后投资海外上市的中国企业，再之后投资受益于中国动力的企业。

其实伏笔可以埋得更早，2001年复星就投资了包括德邦证券(2003年)、永安保险(2007年)等金融公司。现在，郭广昌说，"我们想管理更多的基金，因为我们发现更多的投资机会。"

新复星帝国

正如每个人都知道郭广昌学哲学、思维是跳跃式发展一样，每个人也都知道，郭广昌崇拜三个人，分别是通用电气(GE)董事长兼CEO杰克·韦尔奇、长江实业集团董事局主席兼总经理李嘉诚以及奥马哈圣人、伯克希尔·哈撒韦公司总裁沃伦·巴菲特，这三个人，郭广昌都在不同的时间段见到了。

2004年7月，中国最大民营企业之一的德隆系刚刚坍塌，当时有报道称，复星被列入银行慎贷名单，这让复星和郭广昌团队一时间格外紧张。这一年，郭广昌和已经卸任GE首席执行官职务的杰克·韦尔奇有一次公开的交谈，郭广昌就不止一次对杰克·韦尔奇说到大环境的变化和自身受到的影响。

2006年4月，郭广昌和长江商学院同学马云、江南春、牛根生、朱新礼等人专门前往香港，拜会自己的偶像——李嘉诚。事后媒体对他的报道说，他当时求教的问题是如何管理好一个综合性的企业。"有两点记得很清楚：一是要学习，不断学习；二是要对自己所做的事情保持一种新鲜感。"

2010年9月，巴菲特来中国开慈善晚宴，很多人都知道，郭广昌办公桌上堆满了巴菲特传记，当然郭广昌也会去参加这个晚宴。但他没有机会问问题，"人很多，没有机会问问题。"

当问及这三人他都见到了，是否感觉到自己更像巴菲特，更靠近一步？他回答说："复星作为一个投资型的公司，最注重学习四个模型：一个是李嘉诚，一个是GE的模型，第三个就是巴菲特模型，第四个就是纯粹的PE投资模型，比如我们的投资伙伴凯雷、贝恩资本、黑石都属于这类。"

"我认为这四个模型都很有意思，都是很成功的，都是我们应该学习的。按照理性化模型来说，我们认为最好的肯定是巴菲特的模型，因为作为投资来说，两样事情是最重要的，一个是资金来源是长期的、可持续的、低成本的，而巴菲特管理保险资金成本很低，甚至是负利率。第二个是坚持价值投资。两方面是匹配的，所以对于投资界来说，当然是最希望看到的。"

或许，也只有巴菲特模式中用便宜的钱的思路，才有助于郭广昌快速地构建万亿资产管理规模的梦想。

为了实现这个梦想，他已对公司原有的业务架构进行调整，过去19年，复星团队被归结为复星取得巨大成功的原因之一，复星的四个创始人——郭广昌、汪群斌、范伟和梁信军均是复旦大学校友，汪群斌和范伟曾分别担任复星医药和复地的总裁职务。

2010年，郭广昌分别将汪群斌和范伟从业务部门调回集团总部，在外界，郭广昌没有说复星业务未来会向集团总部倾斜，只是说未来更多会站在股东的角度进行管理，但或许，只有与最初携手创业的伙伴们牵手，他才有进行新一轮跨越的决心和勇气。

目前，复星旗下做投资的业务很多，包括商业事业部、国际业务发展部、文化事业部、复星创富、复星谱润、复星创投、复星凯雷、复地方地产基金。郭广昌对他们就是狼性竞争的策略，有时候，一个项目会出现复星旗下几个公司共同争夺的现象。2010年上半年，复星完成了27个投资项目，并完成四家Pre-IPO的项目上市。

但郭广昌仍十分清楚他与巴菲特的差距，之前他接受媒体采访时就说，如果我们投资全世界，与巴菲特相比，缺点一下子暴露了，所以他反复讲复星投资能够受益于中国增长的行业、企业。

这并不意味着复星不进行国际化，即使在世博会异常忙碌期间，郭广昌半年内也出国三四次，他期望加大海外资金管理力度，但他表示找到价值观一样的合作伙伴很不容易。

所以郭广昌说，复星会用5-10年的时间来转型，我们期望去管理别人的资金，我们更多的采取巴菲特的模型来做，但反对对于未来5年-10年做出一个非常明确的比例上的限制，因为随着时间不断的推移，可能会做细节方面的改变。

郭广昌：我期待管理更多的钱

上接25版

经济观察报： 新基金预计项目单笔投资规模是多大？

郭广昌： 新基金总共是6亿美金，按照行业标准来说，单个投资不能超过总金额的十分之一，我只能简单地说这个行业标准的逻辑。

经济观察报： 此次与美国保德信合作中，投资团队是用之前与凯雷那批人马，还是重设一批人马？

郭广昌： 我们不会用凯雷那个团队，此次与保德信的合作会在国际发展部中成立一个新的独立团队，根据业务发展需要来限定团队的规模。

> "未来集团旗下各块资产更多是用职业经理人，但我们要求的职业经理人是具有企业家精神的职业经理人"

经济观察报： 复星管理旗下资产规模1000亿元，但在你脑中已经构建了万亿元人民币的发展规划，你是如何计划的，下一步发展什么样的布局？

郭广昌： 复星对目标的描述就是我们认为有发展可能性，按照发展可能性一步一步推进，但是随着时间推移，会做一些细节方面的改变。因为中国的经济发展非常快速，都在变化中，所以我们反对将未来5年到10年做出一个非常明确的比例限制。当然，我们会有一些阶段性发展计划，但是不想对外宣布，希望把自己的空间留给自己。

经济观察报： 复星的资产管理部分和实业投资部分如何布局？

郭广昌： 目前复星三种投资包括：第一，自己控股的，自己培养的一些企业，比如医药、钢铁、地产；第二，战略投资，可能会投10%-20%，战略投资有两种可能，一种变成控股的企业，另一种可能性就是退出；第三种就是纯粹性PE投资，以财务性为主的。复星不管是哪一种投资，都会有个价值的创造在里面。我们不会完全将重心转移到哪一块，但会按照自己的战略——每个板块业务很好的去发展。

经济观察报： 复星是从去年才开始管理外部资金的，为何会在这个时间点上选择改变？

郭广昌： 三四年前，我们开始成立很小规模的基金，开始帮人管理钱，但属于尝试性的，去年开始比较多的管理外部资金。以前复星重点在国内投资，后来发展到国内企业到海外上市的企业，去年开始投资纯粹的海外企业，经过这么长的准备期，我们可以管理更多的钱。

我们之所以要成立海外基金，是因为像法国地中海俱乐部这样的投资机会不是一个，我们发现更多的投资机会，我们期待管理更多的钱。

经济观察报： 快和慢之间永远是一个矛盾，为了达到万亿元的布局，你是打算未来快步走，还是稳步慢走。外界称，你有兴趣购买AIA(友邦保险)，确实要购买吗？听说你一直十分小心的。

郭广昌： 与保德信的合作是我们引进的第一个国外基金，我们不会急于建立第二个国外基金。因为我们对于管理别人的资产，认为是跟管理自己的资产一样小心的，或者是更小心。如果没有足够的机会，我们不会轻易地帮别人管理，因为责任非常大，我们并不是谁的钱都要。

像友邦保险这样大的投资机会，作为复星非常感兴趣，只能说对这些机会我们都在看，还会继续看，但具体项目，我们没有更进一步可公布的信息。

经济观察报： 前不久，复星的创始人团队4人全部上升至集团层面，加重了集团层面的领导力，是什么原因作出的改变？

郭广昌： 复星这几年最大的改变就是原来的四个合作伙伴，已经全部到集团层面来了，我是董事会主席，梁信军是集团CEO，汪群斌是集团总裁，范伟是联席总裁。我们未来将更多地站在股东的角度来管理，集团旗下各块资产更多是用职业经理人，但我们要求的职业经理人是具有企业家精神的职业经理人。未来，我的精力会更多的花在文化建设和品牌、战略制定上，投资决策上，由企业家精神的职业经理人引进上，我认为这也是董事会最应该花精力的地方。

经济观察报： 我们知道，您最欣赏三个人：杰克·韦尔奇、李嘉诚和巴菲特，这三个人你都见到了，你认为现在你离哪个人更近一些？

郭广昌： 其实复星作为一个投资型的公司，我们最注重学习四个模型：一个是李嘉诚；一个是GE的模型；第三个就是巴菲特模型；第四个就是纯粹的PE投资模型，比如我们的投资伙伴凯雷、贝恩资本、黑石等。

这四个模型都很有意思，都是很成功的，都是我们应该学习的。但我们认为最好的模型肯定是巴菲特的模型。作为投资来说，两样事情是最重要的：一个是资金来源是长期的、可持续的、低成本的，他管理保险资金，成本很低，负利率；第二个是坚持价值投资。两方面是匹配的，所以可以长期投资、价值投资，对于投资界来说，这是最希望看到的。

复星会用5-10年的时间来转型，我们更多的采取巴菲特的模型来做，我们期望去管理别人的资金，我们有这个能力去管理，但找到价值观一样的合作伙伴很不容易，我们会加大海外资金管理力度。

经济观察报： 你上次参加巴菲特晚宴中，你问了他什么问题？

郭广昌： 那天晚上太仓促了，一直没有机会问问题。

中国道路 再思与重构

经济观察报 The Economic Observer

The Observer Forum 观察家年会

——《经济观察报》2010年度观察家年会——

2011年是辛亥革命100周年，也是中国十二五规划的开年。过去的100年，是中国寻找国家强盛和人民富足道路的一百年，十二五规划的五年，则是中国实现经济发展方式转变的关键时期。中国开始认识到只有民富才可能国强。中国正在对既往的发展道路进行再思与重构。无论是在政治、经济、社会还是商业领域，这都会是一场无法回避但也必将应对艰难的变革。

2010年度观察家年会，我们一起从这里出发，共同寻找答案。

活动流程

08:30—09:00 嘉宾签到

09:00—09:20 第一部分 开幕式

首府宴会厅1+2+3厅

主持人：

陈晓楠 凤凰卫视主持人

杜 斌 CCTV证券资讯频道财经评论员

主办方致开幕辞

刘 坚 经济观察报社社长兼总编辑

09:20—11:30 第二部分 主题演讲：中国道路：再思与重构

首府宴会厅1+2+3厅

演讲嘉宾：

成思危 十届全国人民代表大会常务委员会副委员长

陈锡文 中央农村工作领导小组副组长、办公室主任

张国宝 国家能源局局长

尹中卿 全国人大财经委员会副主任委员

杨志明 人力资源和社会保障部副部长

宋晓梧 全国政协经济委员会委员，中国经济体制改革研究会会长

周其仁 北京大学国家发展研究院院长，央行货币政策委员会委员

李书福 吉利控股集团有限公司董事长

陈志武 经济学家、美国耶鲁大学教授

秦 晖 清华大学人文学院教授

王岳川 北京大学中文系教授、博士生导师，中国中外文艺理论学会副会长

12:30—14:00 午 宴 主题演讲：东欧"自我建构型"社会对我们的启示

首府宴会厅5厅

演讲嘉宾：

金 雁 中国政法大学人文学院教授、博士生导师

14:00—17:30 平行论坛一：商业新秩序

首府宴会厅1+2厅

主持人：

陈晓楠 凤凰卫视主持人

演讲嘉宾：（排名不分先后）

龙永图 博鳌亚洲论坛秘书长

候世国 工信部产业政策司原副司长

张维迎 北京大学光华管理学院经济学教授

刘晓光 首创集团董事长

高瑞彬 惠普中国区总裁

唐 成 协鑫（集团）控股有限公司总裁

周鸿祎 360公司董事长

梁上燕 星河湾集团董事副总裁

孙为民 苏宁电器股份有限公司副董事长

14:00—17:30 平行论坛二：资本新势力

首府宴会厅3厅

主持人：

杜 斌 CCTV证券资讯频道财经评论员

演讲嘉宾：（排名不分先后）

李伏安 中国银监会业务创新监管协作部主任

朱小黄 建设银行副行长

钱文挥 交通银行副行长

曹 彤 中信银行副行长

任汇川 中国平安保险（集团）股份有限公司副总经理

阚治东 上海奥锐万嘉创投基金董事长兼总裁

熊晓鸽 IDG资本创始合伙人

王中军 华谊兄弟传媒股份有限公司董事长

徐 刚 中信证券董事总经理

18:00—20:00 VIP晚宴 主题演讲：

民主共和的理想与武夫治国的结局——辛亥革命之后的中国政治

首府宴会厅3+5厅

演讲嘉宾：

汪朝光 中国社会科学院近代史研究所副所长

入场券价格：RMB 2800

购票须知：入场券费用包括2011年1月15日的会费及餐饮。不含其它费用如接送、住宿等，座位有限，额满即止。有关此次会议的一切事宜最终解释权归《经济观察报》所有。

订票电话：010-64209022-1284 联系人：牟晓东

《经济观察报》品牌活动部

联系人：陆小妹、陈锋

电 话：010-64209022-1228 64209022-1289

传 真：010-64209018

邮 箱：luxiaomei@eeo.com.cn chenfeng@eeo.com.cn

地 址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼

会议时间：2011年1月15日 9:00–18:00 / 会议地点：北京富力万丽酒店首府宴会厅 / 主办单位：《经济观察报》社 eeo.com.cn 经济观察网

活动支持单位：AUX 奥克斯

独家新闻门户网络：sina 新浪财经

战略媒体合作伙伴：腾讯财经 FINANCE.QQ.COM

健康管理合作伙伴：爱康国宾

年会指定用车：BMW

合作伙伴：Baidu 百度 百度一下 你就知道

合作媒体：鳳凰網 财經 和讯 搜狐金融事业部 中国经营报 CHINA BUSINESS JOURNAL 环球企业家 GLOBAL ENTREPRENEUR 英才 新领军 New Champions 華夏時報 CHINA TIMES 中国新闻周刊 新京报 品质源于责任 中国企业家 CHINA ENTREPRENEUR TOP时空



50亿到200亿 东亚新华资金谜团

本报记者 陈文雅 北京报道

2008年底到2009年初，全线降价并引发业主大规模维权的北京一家小型房地产公司，在公众视野中沉寂两年之后，到2010年底忽然变成一家在8个城市同时运作14个项目、在开发面积500万平方米的全国性房地产公司，扩张速度令人侧目。

这家房地产公司就是由黄光裕妹夫张志铭实际控制的东亚新华投资有限公司。

2010年12月底，东亚新华地产发布2011年全国发展战略计划，称公司在2011年将有14个项目同时入市，分别位于北京、沈阳、包头、鞍山、宿迁、东营、江阴和南昌8个城市，物业类型涉及别墅、公寓、普通住宅和商业综合体，14个项目累计开发面积超过500万平方米。

从“揭秘”成本到超额利润

在2008年下半年，正值房地产市场低迷时期，东亚新华公司在北京开发的东亚上北中心项目，从1万多元/平方米的均价下跌到7000多元/平方米。之前购买东亚上北房源的业主组织大规模维权活动，向东亚新华公司要求差价退款。这时候，东亚新华公司召开了新闻发布会，声明自己是“为百姓建房”，并称，“作为一个有责任的企业，我们要把最大利润空间让利给老百姓和消费者。”在新闻发布会上该公司将两个项目的开发成本做了“揭秘”。

“以京北回龙观区域2007年成交的一个项目举例，其土地成交价已经达到3070元/平方米，再加上3%的契税，其土地成本已达到3162元/平方米，包括工程、人力、建材及其他不可预见费用的建设费成本，一般在2300元/平方米左右。其他包括一些代征道路建设费用和园林绿化费用及基础设施建设费用的市政配套成本在500元左右；还有包括营业税、城市建设维护税、教育附加费、增值税等在内的各种税费占了销售额的11%左右，这大概在900多元。另外，单位平方米的营销管理和销售推广费用也占到销售额的5%，达到400元左右，还有项目开发的前期费用200元，还包括贷款利息等财务费用约200元。以上7项之和所算出的该楼盘一平方米的成本已经达到了7662元。在目前的市场状况下，如果按照均价每平方米8300元的销售价格来计算，每平方米销售的利润在638元，这样算来，其产品利润率仅为7%。”东亚新华地产一位负责人表示。另一个丰台项目的利润率仅为5%。

记者留意到，该负责人所说的回龙观2007年成交项目应即东亚上北中心项目。不过该地块按照成交价5.3365亿元和规划建筑面积23.8237万平方米计算得出的楼面地价为2240元/平方米。当时预计，按照成交均价8000元/平方米测算，该项目仍能获得2000元/平方米以上的毛利。

> 即使将明天地产中张志铭占股20%部分都输血给东亚新华，也难以应付200亿元之巨的投资额

而目前该公司预计于2011年1月入市的另一个同样位于回龙观的项目东亚上北鑫座，则是2009年6月中国建筑下属中建国际旗下智地创展和创智天地两家子公司联合体以2496元/平方米楼面地价招拍挂拿下回龙观（A08、C07-1、C07-2、D01地块）地块之后不久，将地块中的大部分转让给东亚新华公司。该项目预计最低售价1.68万元/平方米起。如此算来，该项目利润率可超30%。

钱从哪儿来

从东亚上北到东亚上北鑫座，两年之间的东亚新华一度从公众视野中淡出，从7%到30%的突变仿佛一蹴而就。2010年宏观调控新政百日未过，东亚新华在山东、江苏、江西等地一举拿了7块地。东亚新华有关负责人的解释是“资金实力、现金流是衡量一个企业应对风险的重要指标，也是一个企业应对市场竞争的重要砝码。我们的资金储备和现金流都没有问题，所以我们才敢在这样的市场环境下拿地。”

当东亚新华宣布8城14项目齐开的消息时，一些业内人士无法置信，并将其与国美黄光裕资产转移联系在一起。“哪儿来那么多钱？2008年还苦哈哈的，全线降价呢。”一位业内人士质疑。

东亚新华地产以及其下属的几十家子公司、分公司，其法定代表人大多为“李世新”，包括卓越创业房地产公司、信永地产公司、东亚信鸿国际会展中心、东亚信鸿一分公司、东亚信鸿二分公司、东亚信鸿回龙观分公司、东亚信诚国际会展中心、东亚信诚一分公司、东亚信文国际会展中心、东亚信中国际会展中心、东亚信华国际会展中心、东亚信天国际会展中心、东亚信合国际会展中心等等。这些所谓“国际会展中心”实际上均是房地产开发公司，以开发商住两用项目为主。不过，“李世新”这一神秘人物的真实身份从未被公开资料曝光，东亚新华出面接受媒体采访的多为其营销总监贾玉鹏及新闻发言人韩磊。实际上，东亚新华的实际控制人是黄光裕妹夫张志铭，而据传李世新亦与黄光裕关系密切。

一位接近国美人士表示：“实际上张志铭和黄光裕之间确实没有传说中的不合，黄燕虹一直说他们两人关系挺好的，她都不知道这些传言是怎么来的。但另一方面，黄光裕出事后张志铭还拿出了一些钱给黄家，而不是黄家洗钱给张志铭。”

东亚新华公司大举扩张之前的在销项目主要集中在北京，开发过东亚奥北中心、东亚三环中心、东亚望京中心、东亚上北中心、东亚瑞晶苑5个项目。除去利润率较低的限价房项目东亚瑞晶苑，其余四个商业项目的销售额有50多亿，而总投资约为30多亿。

东亚新华声称其中有两个项目2008年利润率曾降至5%-7%，不过即便假设其所有项目平均利润率达到30%，那么这些项目的利润加起来为十多亿。这些项目基本已竣工并已结算成本。

2009年一年，东亚新华仅在北京就拿了三块地，分别位于大兴康庄(18.85万平方米)、回龙观（8万平方米)、怀柔庙城镇(19.5万平方米)，总建筑面积近50万平方米。其中大兴地块楼面价约3500多元/平方米，怀柔地块楼面价2300多元/平方米，回龙观地块转让方中国建筑拿地成本为近2500元/平方米，三块地总地价款十多亿元。

2010年，东亚新华在北京又拿了两块地，分别是位于大兴的地铁亦庄线旧宫东站1号地块和顺义后沙峪地块，分别为18.5万平方米和8万平方米，土地价款为10.3亿元及4.29亿元。

东亚新华公布的发展战略称，在2011年即将入市的14个项目中总投资达到200亿元。即使将明天地产中张志铭占股20%部分都输血给东亚新华，也难以应付200亿元之巨的投资额。如此一来，东亚新华两年来扩张的500万平方米土地开发资金从何而来成为谜团。

记者发现，在项目开发过程中，东亚新华仍使用了大量土地抵押贷款，从东亚马赛公馆和东亚上北鑫座的情况看，这两个项目的土地分别被抵押给兴业银行和盛京银行。不过，近年来，房地产市场已是今非昔比，像十年前那样以数十万撬动一个数十亿项目的模式已无法持续，房地产业对自有资金的要求越来越高。2011年，对中小房企的房地产开发信贷将进一步紧缩。在信贷紧缩及宏观调控形势下，东亚新华成功闯过了2010年的调控关口，是否能同样闯过2011年之后的调控，尚是个未知数。

50亿

东亚新华公司大举扩张之前的在销项目主要集中在北京，开发过东亚奥北中心、东亚三环中心、东亚瑞晶苑等5个项目，除了利润率较低的东亚瑞晶苑为限价房外，其余四个商业项目的销售额约有50多亿，但基本已竣工并结算成本

200亿

东亚新华在2011年将有14个项目同时入市，分别位于北京、沈阳、包头、鞍山、宿迁、东营、江阴和南昌8个城市，物业类型涉及别墅、公寓、普通住宅和商业综合体，14个项目累计开发面积超过500万平方米，总投资达到200亿元

区域限拍 国土部拟出用地新政

本报记者 贾华杰 宋尧 北京报道

记者从多方了解到的消息显示，一项严控商品房土地拍卖的政策正在生成，在2011年，商品房获取拍卖资格的前提，是必须完成该地保障用房的土地指标。

有确切消息称，为了保证2011年的保障性住房的用地，国土资源部正在拟定文件。该文件的主旨内容就是，要求各地方政府明确本年度供应的保障房用地，并列出明确的供地时间表，如果没有按计划完成，将暂停该区域性的土地招拍挂。

北京前奏

一向被视为地产调控政策风向标的北京市，又一次筹划着2011年的土地供给安排。

2010年12月14日下午，北京市市长郭金龙在北京住房与城乡建设委员会调研时，有住建委官员提议，“在2011年政策性住房供地计划没有完成前，暂停市场上商品房用地的招拍挂。”据与会人士称，郭金龙并未做最终表态。

但一位建委人士称，大的方向上，肯定是这样了，保障房任务不做实，商品房土地不动拍。随着北京市住房保障工作会议的召开，这些政策将渐次明了。

这听起来有点类似于环境保护部搞过的“流域限批”。主要城市和部委为保障房用地大动“干戈”的原因，是因为背负着2010年楼市调控失败的政治责任，只有足够的保障房供应，才能与高房价商品房形成结构平衡。

1月8日，国土资源部土地利用管理司司长廖永林接受本报记者采访时承认，“在研究保障房供应不完成，暂停高端商品房土地供应的政策。”但涉及到具体执行层面廖永林则不愿意多谈。

同日，北京国土资源局局长魏成林对本报记者表示，“实际上我们北京2010年就已经这么做了。为什么我们后四个月土地出让这么多？其中不少是前段时间压下来一直没放，市里要求各区先完成保障房用地的供应，等到8月份我们保障房建设用地供应基本完成后，我们才大规模开始经营性用地的供应，所以北京土地供应显得在第四季度比较集中。”

魏成林表示，“不能说国土部的政策是在推广我们的模式，只不过说我们北京先走了一步，效果怎样还要看各地具体的情况。”实际上，在国土部要求下，在2010年3月和4月，北京市也曾暂停住宅土地的招拍挂一个月的时间。

如北京的“经验”得以推广，这就意味着，整个上半年，甚至是前三季度，市场上的商品房用地的供应将处于暂停的状态。

> 各地方政府的保障房用地如未按计划完成，其土地招拍挂需暂停

魏成林进一步表示，2010年我们的住宅用地供应早已超额完成，但2011年土地供应计划还没出来，但应该还是基本持平，至少不会比2010年少吧。出让方式现在来看，肯定还是以招标为主。

楼市得失

在北京，国土资源局完不成年度供地计划，已经是惯例了。从2005年开始到2009年，北京商品房用地供应量逐年下滑，而这一过程则伴随着北京房价的一路猛涨，自6700元每平方米跳跃到了2.3万元每平方米。

从2003年以来，除了市场极好的2007年和2009年完成计划，其余年份的实际供地数量与计划均相差约40%到50%。土地供应减少，地价上涨，房价上涨，似乎已经成为北京房地产市场的一个恶性循环，亦成为全国楼市高涨的典型。

事实上，2003年北京市土地供应量和开发量较大，使整个市场的供求关系平衡，并且该年度北京市房价表现出稳定。但从2004年开始，北京土地开发量持续萎缩，而整个市场的需求量则持续上升，导致市场供求关系的失衡，房价亦自2004年开始迅速上涨。

下转34版

土地储备年增一倍 “大胃王”恒大如何消化

本报记者 邬琼 广州报道

在 2010 年 12 月短暂上调楼盘价格后,2011 年初,恒大再次宣布全面降价。

1 月 5 日,恒大在全国数十个项目推出 7.5 折优惠。恒大称,鉴于 2010 年前 11 个月已经完成既定年销售目标,因此在 12 月上调价格以测试市场反应。事实上,恒大的 7.5 折优惠仅针对项目前 20 名购房者,第 20—40 名认购客户只能享有 8.5 折优惠,之后的优惠更少。

恒大这种营销手段此前亦曾用过,但 2011 年开年即对营销策略做大幅度调整依然出乎大多数人预料。

1 月 10 日晚,恒大在香港宣布新一轮融资计划,将在国际市场上发行以美元结算的人民币优先票据。促销、融资,新年伊始恒大似乎异常躁动。

20 亿美元融资

截至 1 月 13 日下午发稿时,记者了解到有香港投行称,恒大此次发行人民币优先票据集资规模最初预计在 20 亿美元。这是 2010 年香港开展人民币贸易结算以来最大规模的以人民币结算的相关融资。

恒大在 1 月 10 日发布的公告中称,此次发行的优先票据将主要用于偿还国内贷款、为新纳土地储备融资以及用于一般企业用途。恒大董事局主席许家印随后表示,此次融资的主要目的在于替代恒大的高息贷款用于改善恒大债务结构。

“恒大在国内银行的贷款多为项目贷款,虽然表面上有三年期限,但实际还款期限大多为半年。但新的人民币合成债券往往还款期限为五年。”接近恒大的相关人士对本报表示。如果恒大在资本市场获得超过 120 亿元人民币的长期债券融资,将大大改善债务结构。

> 不断扩充的土储意味着日益庞大的在建规模,庞大的在建规模决定了恒大的资金需求,恒大在经营过程中必须严密计算资金周转速率

同时,有房地产业内人士对本报透露,恒大此次发行的人民币合成债的利率将远远低于此前在境外发行的美元债券,此次恒大发行的合成债与境内人民币贷款利率接近。

2010 年初,恒大曾发行过美元合成债券,但该类债券利息高达 13%。

“很多公司都想做这个债券,因为资本市场希望持有人民币债券,对赌人民币升值,因此境外资本市场对相关人民币债券融资看好。”上述房地产业内人士对本报表示。

尽管人民币合成债在境外资本市场受到欢迎,但是恒大 20 亿美元的融资额度依然让人吃惊。恒大 1 月 10 日展开路演,至 1 月 13 日结束。有消息称,如此大规模的人民币债券融资使得亚洲机构投资者不能满足恒大方面的需求,因而恒大继续赴欧洲路演。

如此迫切且大规模的路演再一次让恒大成为资本市场上的明星。

销售与负债

并非所有人都看好恒大此次融资,事实上,恒大此次融资在境外资本市场受到追捧的主要原因是更多的境外投资者愿意赌人民币升值,而非恒大本身的吸引力。

在恒大公布发行票据之后,标准普尔随即对该票据评级为 BB-级,低于他们对恒大企业的评级。标普在评级报告中称:恒大地产对依靠发债进行扩张的过激偏好削弱了其债务对资本比率。如果这一比率持续大幅高于 2010 年的水平以及利润率未能改善,公司评级将面临压力。

与之同时,另一全球评级机构穆迪则将恒大优先票据评级定为 B2,评级展望为负面,并称:“负面的评级展望反映了未来 12-18 个月恒大地产的业务和财务风险将有所上升。”

事实上,恒大方面对 2011 年的销售目标并非激进,其仅对外界表示,2011 年恒大全年销售目标为 700 亿元,这距此前外界对恒大将成为万科之后第二个跨入千亿销售企业行列的预期相去甚远。穆迪提及的恒大业务风险及财务风险如果用恒大对外界公布的销售目标显然无法显现。

恒大此次融资着手于债务结构的转变,其中并未提及削减债务,但 2010 年下半年以来恒大负债却在不断增加。

恒大在 1 月 10 日公布的相关负债显示,截至 2010 年 12 月 28 日,恒大借贷总额为 309.7 亿元,较 2009 年中期业绩增长 57 亿元。其中境内商业银行贷款 222.2 亿元,此外还有恒大于 2010 年发行的 13 亿美元票据。

据恒大公告,截至 2010 年 12 月 31 日,恒大还有 193 亿元的土地款未付,其中预期 2011 年需要支付的土地款项为 103 亿元。由此,恒大 2011 年账面总负债已然达到 502 亿元,总负债较 2010 年中期增长 84 亿元。

观察恒大自 2009 年以来发布的报表可以发现,恒大一直希望达到账面负债与其销售额基本持平。2010 年年终,其账面负债接近去年全年 504 亿元的合约销售额。

但如果恒大此次发行票据融资超过 120 亿元,其负债将能超过 620 亿元,鉴于票据融资金额将在半年左右时间内完全到账,那么至恒大 2010 年业绩发布时,其总负债额将超过 2010 年的销售额。

本报致电恒大询问 2011 年销售目标是否过于保守时,恒大方面不置可否,仅表示,这是恒大经过评估后定下的销售目标。

有接近恒大的相关人士对本报表示,恒大内部的销售目标与对外公布的销售目标有大约 20%的差距,实际上恒大希望能够在 2010 年冲击千亿销售。



华盖 / 供图

9600 万土储

恒大账面负债也许并非评级机构对其票据不甚乐观的主要原因,标普在其评级报告中称恒大现金充裕,而据恒大在 1 月 10 日发布的公告中称,截至去年 12 月 28 日,恒大现金余额为 188 亿元。

真正可能为恒大带来财务风险的是其庞大的土地储备,1 月 10 日,恒大发布公告称其土地储备已经达到惊人的 9600 万平方米,这意味着,恒大全年业绩发布时,恒大将有庞大的存货计入其负债。此为标普强调恒大扩张风险的原因。

与万科等国内企业对资金周转率以及土地储备配置有严格要求不同,恒大似乎并不在乎其财务指标与规模之间的联系,并依据财务指标给定的模型拟定发展规模。一个简单的事实是,恒大在 2010 年新增土地储备达到 5110 万平方米,而此前,截至 2009 年期末,恒大的土地储备不过 5400 万平方米,这意味着恒大土储规模在 2010 年翻了整整一倍。

与万科对稳定的资金周转率异常敏感不同,恒大是在根据财务状况调整自身资金周转状况,其往往通过降价促销等调整营销的方式来实现财务平衡。

2010 年,恒大多次对其价格进行调整,月销售均价波动极大。2010 年恒大全年合同销售均价 6394 元/平方米,但 12 月销售均价达 8349 元/平方米,去年 2 月,恒大销售均价也曾达 7273 元/平方米,随后,恒大宣布全国降价,至去年 7 月,恒大销售均价逐步调整至 5900 元/平方米,此后,销售均价逐步回升。

虽然在每月销售区域有所不同可能导致销售均价有所波动,但更多数据显示,恒大的销售定价是逐月调整的。

恒大总裁夏海均曾表示,恒大每两周制定一次销售计划,并根据计划决定项目售价,与万科这样的企业通常是区域公司决定项目定价不同。恒大内部人士曾对本报表示,恒大所属各个项目的定价权集中在恒大总部,这意味着恒大往往根据自身财务状况决定项目定价和销售策略,可以说带着一种浓厚的“计划经济”色彩。

灵活的定价方式与恒大必须保持巨大的开工规模与销售率有关。1 月 10 日,恒大公告显示,截至 2010 年 12 月 30 日,恒大在全国有 76 个项目在建,同时在建面积达到 5580 万平方米。

不断扩充的土储意味着日益庞大的在建规模,庞大的在建规模决定了恒大的资金需求,恒大在经营过程中必须严密计算资金周转速率,最终的结果是不断将利润投入到更多的土储当中。

此前恒大管理层一再对外界表示,要控制公司土储及在建规模,将其维持在一个固定水平上,但显然不断增加的土地储备正在将这些表述改写,时至今日,谁也不知道恒大要将其土储规模与在建规模维持在怎样的水平线上。

进入 2011 年,恒大扩充土储的计划似乎仍未停止,年初,恒大以 6.17 亿元的价格在安徽芜湖拿下 17.12 万平方米土地,新一轮的土地储备战已经打响。

区域限拍 国土部拟出用地新政

上接 33 版

北京市土地整理储备中心统计数据显示,2005 年,北京计划供应的住宅商品房用地为 1750 公顷,商服用地 550 公顷。而实际成交的房地产开发用地仅为 554 公顷,不到计划的四分之一。

数据还显示,2006 年北京出让的房地产开发用地 (不包括经济适用房用地)面积总计为 1031 公顷。其中含住宅商品房性质的土地面积为 918.5 公顷,商业、金融、办公和公建等性质的用地为 112.5 公顷。而北京 2006 年度土地供应计划中,住宅商品房用地为 1600 公顷,商服用地 300 公顷,实际土地供应量仅为计划的 54%。

2005 年和 2006 年土地供应的巨大缺口,将直接导致 2007 年房价的进一步上扬。2007 年,SOHO 中国董事局主席潘石屹提出,房价快速上涨的原因是前两年土地供应不足。土地“招拍挂”后,价格不断创出新高,这其中根本的原因也是土地供应不足。

从 2006 年开始,保障房建设开始占据越来越多的用地指标。当年,国务院下发【2006】37 号文,《关于调整住房供应结构稳定房价的意见》,城市新开工住房建设中,套型在 90 平方米以下的住房面积必须达到 70%以上,廉租住房、经济适用住房、中小套型普通商品住房用地供应量不得低于 70%。

2009 年,全国建设用地供应是 31.9 万公顷,其中住宅用地 7.6 万公顷,但实际的开发用地量尚不足 3 万公顷。2009 年全国实际供应住房用地 76461 公顷,保障性住房用地供应 10958 公顷。

2006–2010 年全国土地供应规模

年份	住宅	经济适用房	普通商品住宅
2006 年	4.5	0.4	3.2
2007 年	5.4	0.5	4.1
2008 年	5.5	不详	不详
2009 年	7.65	1	6.4
2010 年(计划)	18.5	4.5(保障性住房用地,其中包括廉租房 0.7,经济适用房 1.7,棚改房 3.7)	8

(单位:万公顷) 数据来源:据公开资料整理

并且整体数据还显示,从 2006 年至 2010 年,北京市累计新开工保障房 3648 万平方米,约占同期全市住房总规模的三分之一。

据悉,“十二五”期间,北京市将力争实现“两个 60%”的目标,即保障性住房占整个住房供应的 60%,公共租赁住房占保障性住房供应的 60%。这也意味着,商品房在整个住宅用地结构中,比例进一步降低。

按照以往的经验,在用地供应不足的情况下,保障房大跃进的同时,商品房也在为价格上涨蓄势。

人民币债香港受宠 内房股打开融资新通道

本报记者 周亚霖 北京报道

继香港地产商瑞安房地产(0272.HK)在香港发行“人民币计价美元结算”债券之后,“内房股”中骏置业在国际资本市场也发行了此类债券。随后是恒大的天量人民币债融资。瑞安和中骏发行顺利,充分展现了人民币升值概念给投资机构带来的诱惑。

一方面是在宏观调控之下,希望获得扩张的内地开发商,一方面是希望坐享人民币升值利益的众多机构,双方都在寻求最恰当的利率,以及利益的契合点。瑞安和中骏的成功、恒大的信心满满也让内地的开发商看到了一个新的融资通道。

追捧人民币债

1 月 7 日,中骏置业控股有限公司(1966.HK)在国际资本市场上成功发售 20 亿元五年期“人民币计价美元结算”的合成债券。

整个发行流程颇为顺利。1 月 4 日,中骏置业在香港联交所发布了拟发行优先票据的公告,随即公司管理层于 1 月 5 日和 6 日分别在香港和新加坡进行了路演。就在亚洲路演之时,债券获得达 8 倍的超额认购,于是公司管理层临时取消了伦敦和纽约的路演行程,提前于 1 月 7 日定价确定了以利率下限 10.5%的票息率,并将发行额度从 2 亿美元提高至 20 亿元人民币。

中骏置业常务副总裁李维告诉记者,来自私人银行高端客户的订单超过三分之一,来自欧美的机构客户的订单达 20%。

“公司虽然取消了去欧美路演,却在新加坡和香港路演期间接到了很多欧美债券基金和对冲基金的电话。每天深夜一两点都是在和他们沟通。除了德银、汇丰两家联席安排行的私人银行以外,还有瑞银、渣打、高盛、摩根、星展的私人银行。而香港、新加坡知名债券基金和对冲基金也下了许多大单。”但中骏方面始终不愿意透露这些对冲基金和债权基金的名字。

此次发债的成功,一方面表明资本市场对中骏公司本身有兴趣,另一方面则表明资本市场对中骏置业此次发售的人民币合成债券这一新型债券品种很感兴趣。

抓住时机

中骏置业去年 2 月在香港上市,去年 9 月中旬开始谋划发债。当时的方案有美元计价和人民币计价的两种发债,而在当下选择人民币方式,显然是考虑人民币升值的大背景。

中骏 9 月谋划,10 月份做报表。因为原预定去欧美路演,美国对报表的天数有要求,约需 11 月才准备齐所有材料。

12 月是圣诞节假期,外国机构者忙着回本国度假,不适应发债。

“12 月 19 日,人民币连涨 10 天,我们感觉时机快到了。”李维回忆起发债抢窗口的过程。当月,中骏置业进行了预路演,并邀请部分意向投资人进行了反向路演。展示了公司经营管理理念,并在与投资人的沟通中确定了发行人民币合成债的方案。圣诞节和新年假期一过,中骏开始正式路演。

今年,还没有开发商到境外发债,也意味着投行的选择并不多,债券品种之间的竞争也少,时机不错。另外,“我们这个时间发,也等于给了后来者一个人民币债的利率样本。”李维表示。

而在近一年,从国开行和麦当劳到香港发行人民币债以来,人民币债一直是市场的热点话题。

赌人民币升值

人民币债和以往内房股发行的美元计价的债券不同,本息归还皆为人民币。购买债券方届时可以享受到人民币和美元利率变动的收益。基于市场对人民币升值的预期强烈,所以机构对此类债券有特别偏好。农业银行战略管理部总经理胡新智 1 月 10 日对本报记者表示,他认为今年人民币对美元升值幅度会在 4%-6%。

对于开发商而言,“对于我们最重要的就是锁定了财务成本”,李维接受专访时表示,“双方都找到自己的利益诉求。”

在港投行人士告诉记者,现在投资机构比较喜欢人民币债。譬如 Pantheon Pacific、Morgan aeest Management、Aetos Capital 等。之所以会有公司出现用人民币作为计价单位,是因为现在很多投资者预期未来人民币升值潜力较大,到时结算就可以兑换出更多美元。对企业来说,在发债的时候利息相对美元计价债券较低,那么企业未来需要支付的利息成本也会固定。而以前美元计价的债券则是发债方享受到了人民币升值的好处。

与投行人士分析形成相互印证的事实是,中骏发债的当天,华南城发行的美元计价债券是 14%。而去年恒大发行的美元债券利率是 13%。恒大在 1 月 11 日也进行了路演,他们发行的债券利率会高于内地的银行基准利率,但会远低于去年的 13%的水平。

美元计价和人民币计价债券区别

美元计价

投资者: 利率较高

发债企业: 以人民币兑换美元偿还本息,受益于人民币升值,抵消了本息支出,但利率较高

人民币计价

投资者: 未来人民币升值潜力较大,未来结算可以兑换更多美元。相当于购买了人民币的未来

发债企业: 在发债的时候,利息相对美元计价债券较低,且企业未来需要支付的利息成本固定

投行人士还表示,房地产公司发行的人民币债和先前一些大型央企发行的人民币债相比,优点就是利率相对较高,因此有的追求高收益的就会比较喜欢此类债券。

招商银行(香港)投行部董事总经理温天纳也认为,市场对人民币债的反应比较好,也是因为人民币升值因素。

利率优惠

对于地产商和投资机构,都是各取所需。

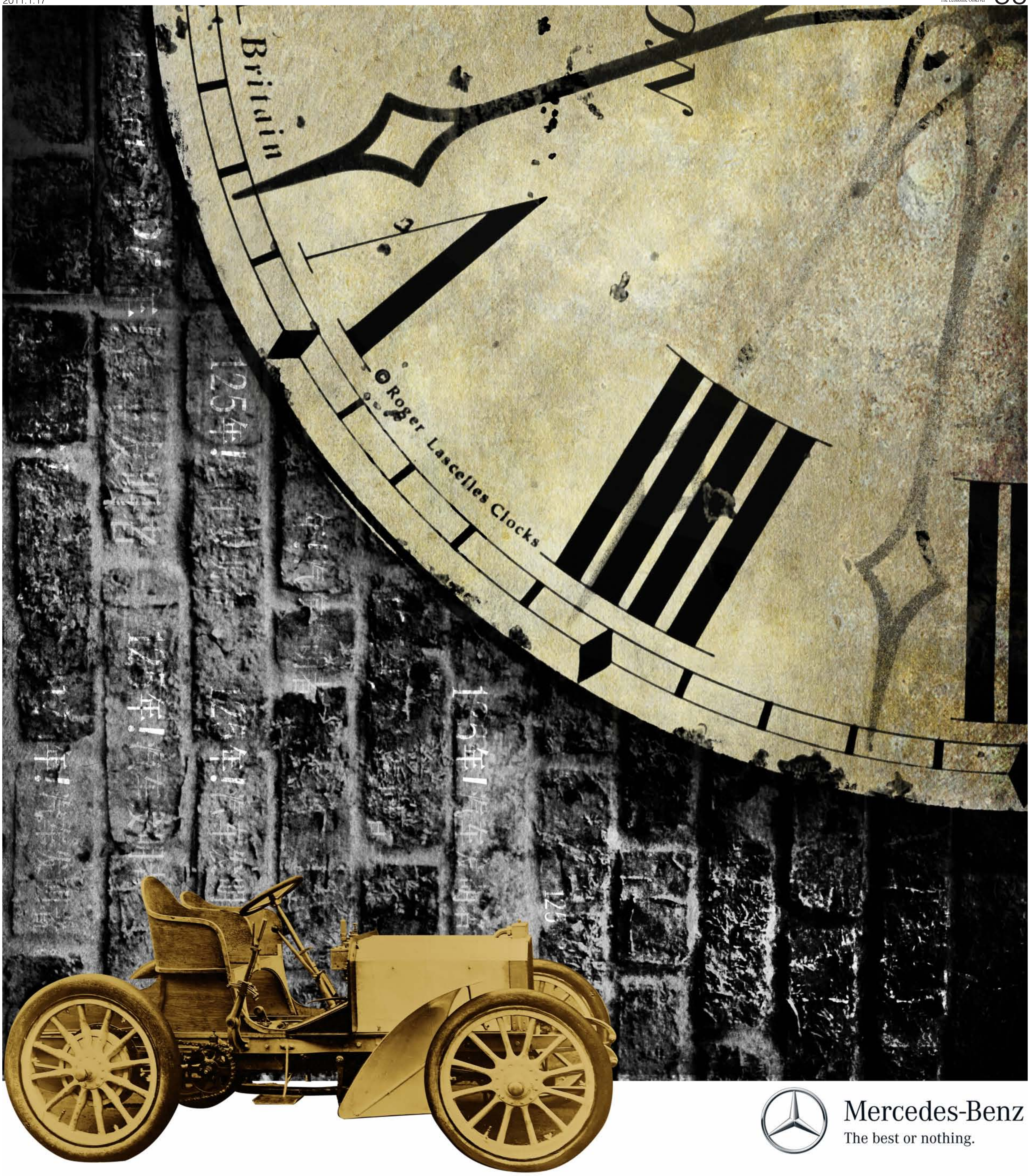
两位地产商向记者表示,现在房地产公司的人民币债利率和其他央企和政府信用的人民币债利率比较是有点高,但在行业里看,实际上很划算。

一位南方的开发商讲了两个原因,首先开发贷的利率很高,现在都是开发贷的利率是基准利率上浮 5%—30%。现在银行三至五年的基准利率是 6.22%、五年以上基准利率是 6.40%,可能还会加息。而各地对开发贷控制都非常严格。之前部委也多次下文,严禁将开发贷用于买地。开发贷的另一个特点就是按照工程进度发放贷款。不能全部资金一次性到位。而当房子卖了 20%左右,银行就开始陆续收钱回去。

而一位靠近恒大的人士则告诉记者,恒大之所以觉得发债更划算,就是和开发贷做了比较,开发贷的时间名义上是 3 年,但所有的贷款都到开发商手中也就有半年时间。

和现在的信托利率相比,这个利率也显得着实划算。记者查阅了最近的一次信托公告,一个去年 12 月 20 日开始发行的成立规模 7200 万的信托,长白山 5 号—希望宜城?香舍集合资金信托计划(一期),预期年收益率是 10.2%至 11%,加上给信托公司的管理费等等,那开发商融资成本接近了年利率 15%。而且信托限定资金投向,不能拿去买地的。而发债拿来的钱却是可以买地的。

“这是开发商融资的一个好办法”。业内人士指出。



Mercedes-Benz
The best or nothing.

125 年！不灭的激情

马赫 / 文

1 月 15 日的上海，位于上海世博园区的“梅赛德斯–奔驰文化中心”开幕仪式，拉开了世界豪华汽车品牌梅赛德斯–奔驰全球庆祝汽车发明 125 周年系列活动的序幕。

这也是汽车诞生 125 周年的庆典。1886 年，德国人卡尔·奔驰的一个奇思妙想创造了世界上第一辆汽车，并获得了专利。至此，世界最伟大的工业发明之一汽车正式进入人类的生活，改变着人们的生活方式。甚至有人站在文化和社会的角度去解读汽车，创造出“汽车文化”和“汽车社会”两个概念。

125 年之后，当初卡尔·奔驰所发明的三轮机动车已经与今天的汽车不可同日而语，但其所创立的奔驰公司依旧站在汽车行业的最前端。这个星球上，在一个竞争充分的龙头行业里，能将发明者、领导者的地位保持上百年的企业并不多。

这是一个很值得研究的话题，特别是对于立志要做百年老店的中国车企们。

2005 年，英国人莱斯利·巴特菲尔德写了一本名为《激情不灭》的书。书中认为世界级的优秀品牌一般具有三大关键特征：简洁明晰、始终如一以及领袖风范。巴特菲尔德将这三大特征做成评价体系模型，剖析了梅赛德斯–奔驰品牌的百年历程。最终得出了奔驰品牌长胜不衰的秘诀是，创新激情不灭。

其实，作为一个诞生伊始就成为行业标杆的企业，奔驰公司并非没有遇到挫折。125 年里，它经历了世界大战、经济危机、石油危机、多次兼并重组；公司战略和管理上也出现过重大失误，就连创始人卡尔·奔驰和戈特利布·戴姆勒都曾一度离开了公司。但是，梅赛德斯–奔驰品牌至今依然百年基业长青，最根本的一条就是品牌精神和理念从未改变。

在创立伊始，卡尔·奔驰就树立了一个信念——“The best of good”。这决定了奔驰在此后百余年的历程中，始终坚持走行业领军者的高端战略。这符合巴特菲尔德所说的优秀品牌三大要素，目标和价值观简洁明晰，理念始终如一，长期保持着行业领军地位。

这并非空话。在德国斯图加特的奔驰博物馆里，陈列着百余款不同时期的奔驰车型。这些产品造型各异，但共通点是，都代表着各自时期汽车行业的最高水平。

追求最好，已经成为奔驰品牌最核心的 DNA。在此理念之下，奔驰执着得近乎顽固、难以理解。在公司内部，工程师文化占据主流。这让其错失了无数商机，但塑造出了品牌价值最高的汽车品牌，而且让技术创新的激情保持常态。

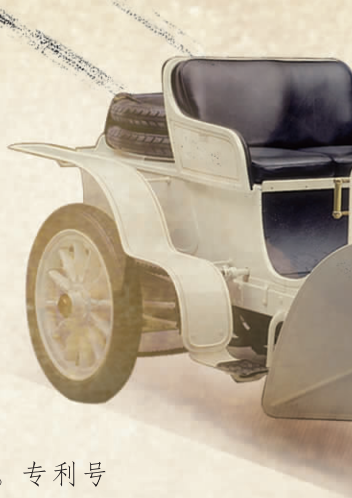
如今，奔驰品牌的理念又被明确成为另一位创始人戈特利布· 戴姆勒的名言——“The best or nothing(惟有最好)”。这是一个欧洲式的、充满自信的提法，也是一个优秀品牌向用户的承诺。为此，奔驰在全球展开了一系列推广活动，并且将这一理念引入中国。

事实上，中国也已成为奔驰品牌最能感受到“激情”的新兴市场。2005 年，首款国产的奔驰轿车在北京下线；2006 年，梅赛德斯–奔驰中国的总部从香港迁到北京；2010 年，奔驰在中国销量接近 15 万辆，喊出“革命万岁”的奔驰掌门人蔡澈也宣布要在中国研发电动汽车；2011 年，中国最先启动奔驰全球庆典，地点放在中国上海，全球品牌活动加入了炙手可热的中国化元素。

梅赛德斯–奔驰下一个 125 年的不灭激情，就是从中国开始的。

专题报道





创新者的百年传奇

1886年1月29日，当德国人卡尔·奔驰(Carl Benz)为“使用汽油内燃机的车辆”申请专利的时候，他还没有意识到这个发明将会改变整个世界。专利号“DRP 37435”标志着人类历史上首个汽车专利证书的诞生，而卡尔·奔驰发明的这辆汽车也被公认为世界上的第一辆汽车。

2011年1月29日，在德国，在125年前颁发第一辆汽车专利证书的德国专利局，现任奔驰汽车掌门人、戴姆勒集团董事长蔡澈博士意气风发。他正带领奔驰走向“重塑汽车”的下个百年。

这是奔驰的125年，也是汽车业的125年。

125年，让奔驰汽车传承百年的，不仅是精湛的技艺和产品，更是一股追求“The best or nothing”的不灭激情，其影响力和象征意义已经超越了汽车业。

正如英国人莱斯利·巴特菲尔德在《激情不灭》一书所写的那样，“梅赛德斯–奔驰已经超越了汽车本身的内涵，甚至是超越了传统品牌的内涵。它已经悄然升华成为一种文化、一种社会标志”。

诞生伊始

被汽车改变的世界

杨小林/文

很难想象，如果没有卡尔·奔驰和戈特利布·戴姆勒这两位疯狂迷恋内燃机技术的先驱，世界汽车工业历史是否会因此“改道”。而就是在这种关键历史时刻，德国人用坚毅和执着向世人证明了，他们才是最有资格造出世界上第一批汽车的鼻祖。在时隔一个多世纪后，历史和现实同样证明了这一点。

正是卡尔·奔驰和戈特利布·戴姆勒这些人的努力，让人类迎来了真正意义上的汽车时代。

内燃机的世界

作为一名火车司机的儿子，1844年出生的卡尔·奔驰，从中学时期就对自然科学和机械动力产生了浓厚兴趣。与此同时，出身面包店老板之家，比卡尔·奔驰大10岁的戈特利布·戴姆勒，同样在少年时代就对燃气发动机产生了浓厚的兴趣，并开始学习研制奥托式燃气发动机。

卡尔·奔驰申请了生产奥托四冲程燃气发动机的营业执照，经过一年多的设计与试制，于1879年12月31日制造出第一台单缸燃气发动机(转速为200转/分，功率约为0.75马力)。

正是这辆搭载这款0.75马力发动机的三轮汽车的诞生，被认为是世界跨入了“汽车时代”的标志。

1886年，卡尔·奔驰和戈特利布·戴姆勒几乎同时发明了汽车，差别在于，奔驰的三轮汽车从车身到发动机，所有部件都是全新制造的，而戴姆勒在1886年3月获得专利的四轮汽车实际上是把全新的发动机装在了现成的马车上。

因为奔驰先于戴姆勒在1886年1月29日获得专利，卡尔·奔驰的汽车公司率先获得了“汽车制造专利权”，这一天也被后人公认为世界汽车的诞生日。

残酷的竞速时代

从1886年制造的第一辆汽车开始，各国都争相发展汽车，使汽车工业有了日新月异的变化。法国制成第一辆汽车的时间是1890年；美国是1893年；英国是1896年；日本是1907年；俄罗斯是1910年。

在发明出第一辆汽车后，为了改善产品性能，尤其是提高被人们诟病的汽车速度，戴姆勒和奔驰都投入到研发新的发动机项目上。

从此开始，两个原本相安无事且各自为战的汽车公司，开始真正进入“短兵相接”的残酷商业竞争的阶段。这种竞争一开始，就被定义为技术的比拼，而当时最能反映车辆技术水准和综合性能的指标只有一个，那就是车辆奔跑的速度。

起初，奔驰占据了领先优势。1893年，奔驰研制成功了性能先进的胜利牌汽车(Victoria)。它采用奔驰专利的3升发动机，方向盘安装在汽车中部。尽管该车性能先进，但由于价格高达3875马克，因而很少有人购买得起。

很快，戴姆勒将奔驰创下的速度记录超越。1897年，戴姆勒的公司制造的凤凰牌轿车(Phoenix)在法国尼斯(Nice)汽车大赛上取得冠军，并在1901年3月的尼斯赛车周(Nice Week)上的亮相引起了不小轰动。

这款由迈巴赫设计的赛车，被后来成为戴姆勒汽车的投资人和销售商——时任奥地利驻法国尼斯的领事埃米尔·耶利内克(Emil Jellinek)命名为“梅赛德斯(Mercedes)”，后者是耶利内克小女儿的教名，西班牙语中寓意“优雅”的意思。

三叉星带给人们的震撼

即便如此，“梅赛德斯”轿车的推出还是让戴姆勒名声大噪。不过，对于当时的汽车产业而言，“梅赛德斯”更重要的意义在于，这一历史上“真正”汽车的设计概念为汽车工业指明了未来发展方向，并开启了汽车工业设计之门，使世界从马车时代走入了汽车时代。

到1902年，戴姆勒车厂生产的车有了成功的车名——梅赛德斯；但却苦于没有具有特色的商标，这是任何一个成功的商业产品都不可或缺的，更何况从一开始就将目标锁定富豪和名流的真正高档消费品——汽车。

戈特利布·戴姆勒的儿子保罗·戴姆勒当时也在戴姆勒车厂担任设计师，他想起父亲1873年在科隆的道依茨(Deutz发动机公司任技术总监)时，曾经给家里寄过一张明信片，明信片上，戈特利布·戴姆勒在他客居科隆的住所上方，随手画了一颗星，他还写道，总有一天这颗星将带来兴旺繁荣。

戴姆勒公司董事会从这张30多年前的明信片上顿时获得了灵感，在1909年7月将三叉星和四叉星注册为商标。其中三叉星用在梅赛德斯汽车上，象征着戈特利布·戴姆勒和威廉·迈巴赫的理想：在陆上、水上和空中实现机械化。

在1916年，公司又设计出两款新的三叉星徽。第一款是三叉星包在一个圆环内；第二款在三叉星的外围增加了四个小星和“Mercedes”字样。两个方案都在1916年6月24日正式申请注册，第一款于1917获得批准，第二款则到1922年才获得批准。

1926年6月，由戴姆勒和奔驰分别创立的两家公司，迎来了历史上的关键时刻——两家车厂宣布合并，成立戴姆勒–奔驰公司(Daimler–Benz AG)，并设计了全新的商标。

两家车厂的车名梅赛德斯(Mercedes)和奔驰(Benz)结合在一起，成为新的车名“梅赛德斯–奔驰(Mercedes–Benz)”，三叉星和月桂圈图案组合成一个新的商标，此商标一直沿用至今。

在过去的几十年里，这个商标仅作过少许变化。梅赛德斯–奔驰代表了汽车的安全和质量，也是汽车经典、革新和未来的象征。

黄金年代

规模化成就汽车社会

张煦/文

如今的人们很难想像，在一百年以前，即使是世界最知名、技术最先进的汽车公司，年产量都不超过100台汽车。

1900年，即戴姆勒汽车公司成立十年之后，其一年生产汽车的数量为96辆，所有工序几乎全由344名工人手工完成。在此后长达九年的时间当中，汽车还是上流社会的奢侈品。

直到1909年，美国福特汽车公司推出了T型汽车，并开始第一次应用生产线流水作业，使得汽车从此进入了规模化生产阶段，汽车制造进入了全新的纪元。随后，奔驰公司汽车组装线也于1913年投入使用，再加上众多汽车巨头开始加入规模化生产，全球汽车工业迅速地驶入了低成本批量生产的快行线。

回顾汽车工业的百年发展史，大规模生产方式无疑是促进汽车产业激进发展的标致性革新。规模化发展不仅改善了汽车质量、降低了价格，也因进入千家万户，改变了人类的生活方式。

因此，可以说，1909年之后的数十年时间中，世界汽车业进入了突飞猛进、波澜壮阔的黄金年代。

规模化的力量

从德国奔驰制造出第一辆三轮机动车、戴姆勒将世界第一辆四轮汽车开动之后，嗅觉灵敏的美国公司便开始试验性地生产汽车。来自市场的需求也是美国汽车快速成长的催化剂。当时，越来越多的中产阶级成为有车一族，并建立了代表中产阶级的美国汽车协会AAA，不断地呼吁降低车价。

1909年，福特汽车公司推出福特T型汽车，这款在世界上第一条生产线上装配而成的汽车，标志着汽车进入大规模生产阶段。

正是如此，大规模的生产方式使得汽车生产成本大跌，汽车价格逐步低廉，汽车不再仅仅是贵族和有钱人的豪华奢侈品，而逐渐成为大众化的商品。

作为世界汽车业的鼻祖，奔驰很快感受到了这股来自美国汽车界的竞争压力。

1899年，奔驰开始将VELO型车大批量生产，这款车型装载4冲程后置1.5马力发动机，在市场上一出现便立即供不应求。之后，奔驰决定进一步开发大众化的中小排量汽车。公司管理层甚至通过竞赛的形式，鼓励员工设计小型汽车。

1926年以前，奔驰汽车和戴姆勒汽车还是两家命运和发展轨迹相似的竞争伙伴。而这一年中发生的一件大事，将这两家巨头的命运从此绑在了一起。

经过了初期竞争、国外同行业产品的冲击之后，这两家汽车企业不可避免地被卷入了第一次世界大战之后的通货膨胀时期，当时，只有财力雄厚并具有卓越产品的公司才能够生存下来。为了生存下去，这两家的公司做出了重要的决定，联手组成集团公司，从而实现设计、生产。采购、销售和广告的合并，仍然采用各自的商标，只是共同营销其产品。1926年6月29日，两家公司正式合并，成立戴姆勒—奔驰汽车公司，从此他们生产的所有汽车都命名为“梅赛德斯–奔驰 Mercedes–Benz”。

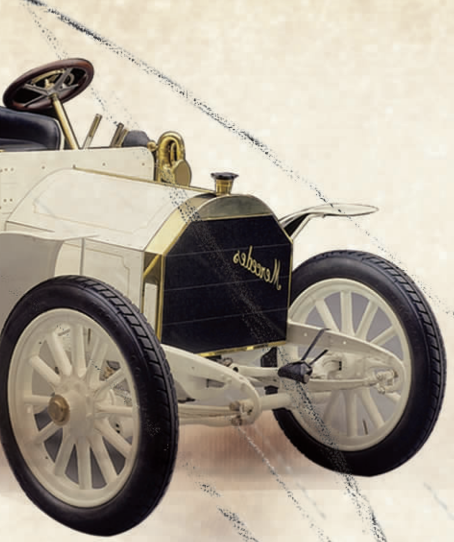
有车生活的普及

规模化生产大获成功以后，这一生产方式开始迅速普及，并让很多人深信“规模化生产是企业成功的关键”。这种观点甚至影响了整个20世纪的制造业。众多早期实施规模化生产的企业，如通用汽车、杜邦、美国钢铁公司、国际商用机器和德州仪器等等，都逐步成长为工业巨头。

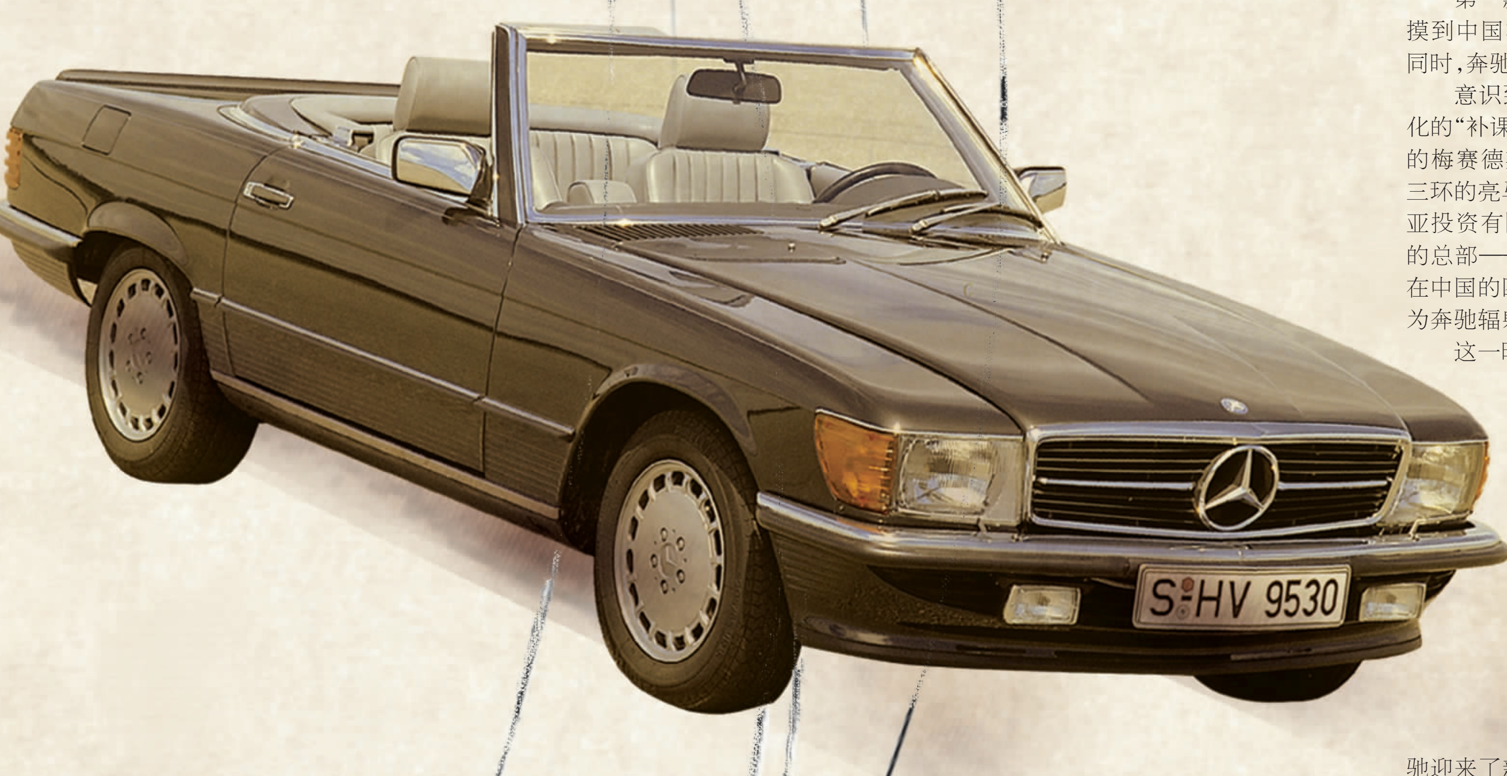
与此同时，得益于规模化生产的奔驰公司，开始不断地将先进的汽车技术应用在不同的车型之上。

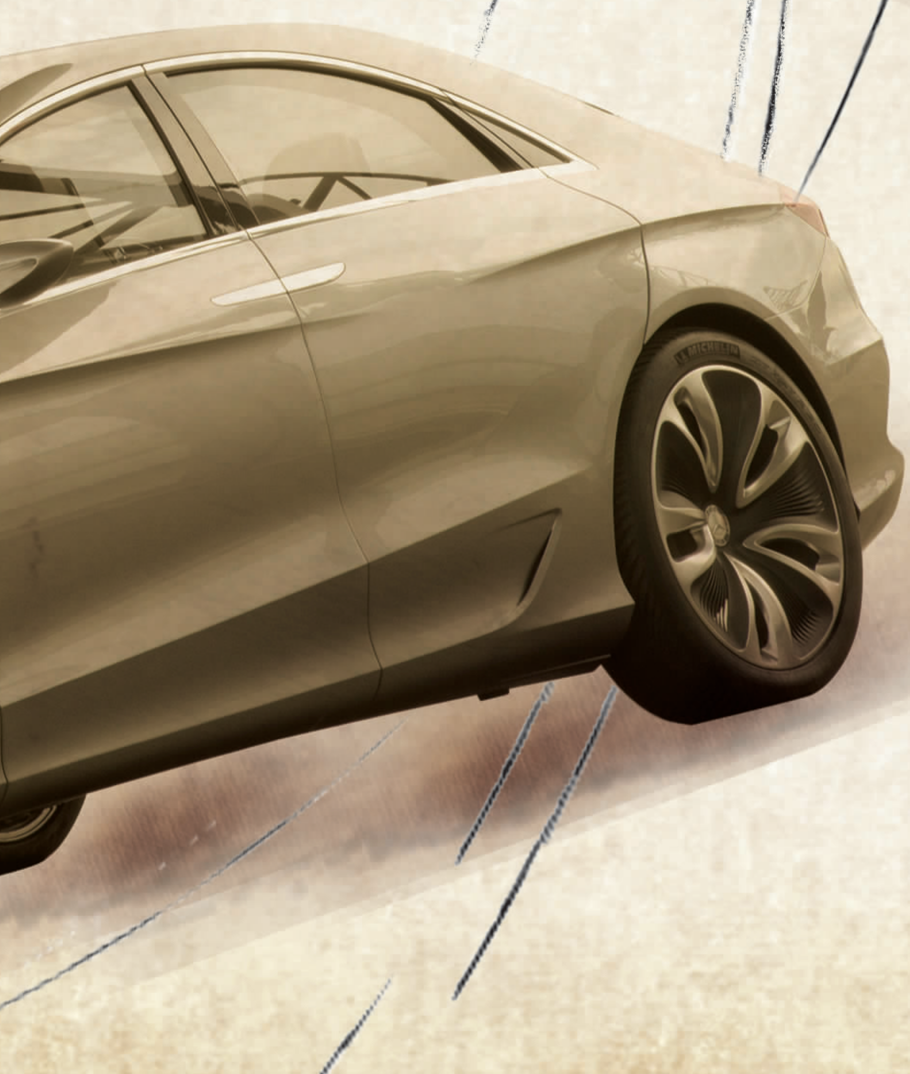
随着汽车动力技术的逐步先进，以及汽车的迅速普及，汽车安全性开始成为汽车厂商角力的领域。1933年梅赛德斯–奔驰应用于380车型上的双叉形杆前轴，成为后来安全悬架设计的基础。这套系统的特点是前轮独立的悬架在平行叉形杆下面，仍然使用螺旋弹簧。直到今天，这样的设计仍被广泛应用，并且衍生出了许多变型。此外，世界上第一套座椅安全带系统，第一个头枕，第一次气囊试验，也由梅赛德斯–奔驰陆续推出。1969年，梅赛德斯–奔驰事故研究部成立。一年之后，公司的工程师向世人展示了配备有第一代ABS的样车。10年后，戴姆勒–奔驰注册了首个安全气囊专利。1985年，奔驰又推出了底盘管理系统，包括主动式防滑差速装置(ASD)、加速防滑控制(ASR)以及全时四轮驱动(4MATIC)等等。











世纪跨越

从斯图加特到北京

刘晓林/文

进入20世纪末,规模化生产带来的汽车产能过剩问题在发达国家愈演愈烈。欧美品牌与日韩汽车品牌在此消彼长中互相消耗,全球汽车业都在寻找新的市场。

在亚洲的新兴市场中国,成本优势使其在全球化分工中的重要性不断凸显。全球汽车产业的第三次转移浪潮开始了。

与所有跨国品牌一样,奔驰开始了在中国的黄金期。2006年,梅赛德斯-奔驰将它的中国总部从香港搬到北京。此后5年中,借助在中国的深度本土化策略,奔驰在美国经济危机的辐射中安然度过,而中国也促使这家百年品牌不断做出创新改变。

2010年,中国已成为奔驰全球版图上最为重要的一个地标。

搬到北京去

从斯图加特到北京,这段路走的并不轻松。

2005年12月22日,首批国产梅赛德斯-奔驰E级轿车正式上市,与其他竞争对手先把在欧美即将或已经换代的老车型引入中国的做法不同,奔驰首款国产车型是其最新款式的奔驰E280轿车。而且在中国这个豪车消费的启蒙市场,德国人对制造工艺和产品质量上的极致要求也没有半点妥协。这使得奔驰E级的上市成为当年中国车市的一个标志性事件。

"我还记得第一辆车的销售发票记录的时间是2006年7月,"两年后,梅赛德斯—奔驰(中国)汽车销售有限公司总裁兼首席执行官麦尔斯在接受媒体采访时仍对当年的兴奋记忆犹新。

第一款车的试水成功让奔驰清楚地触摸到中国在豪车消费方面的无限潜力,但同时,奔驰面临的环境并不轻松。

意识到竞争严峻性的奔驰加快了本土化的"补课"。2006年,在香港定居了20载的梅赛德斯-奔驰中国总部搬到了北京东三环的亮马大厦。2008年6月,戴姆勒东北亚投资有限公司以及梅赛德斯-奔驰中国的总部——北京戴姆勒大厦落成,戴姆勒在中国的四家公司汇聚一处。从此,这里成为奔驰辐射整个东北亚地区的最高中枢。

这一时期的另一件大事是,2006年,奔驰迎来了新的掌门人蔡澈博士,留着一撇山羊胡的蔡澈博士开始以铁腕修复奔驰曾经引领全球顶级品牌汽车市场发展的轨道。与前任不同,在这条道路上,蔡澈博士旗帜鲜明地强调,中国市场将是戴姆勒未来十年的"蓝海"。事实证明,这种远见,在帮助奔驰在全球涉险的同时,也为奔驰在中国的竞争做了铺垫。

在完成了管理结构的中国化之后,奔驰中国已经开始提升管理人才的本地化。2007年,大量更了解中国市场的本土化高管进入奔驰中国总部,接管销售、市场、公关等关键部门。

在产品上,为中国用户量身定制车型是奔驰一开始就坚持的思路。这一思路在2010年4月的北京车展上掀起旋风,北京奔驰推出的梅赛德斯-奔驰全新长轴距E级轿车E300L的轴距为中国加长了140mm。这只是奔驰中国定制战略的一个缩影。2009年4月,在日本工作了17年的奥利弗·布雷从东京搬到了北京,正式担任奔驰中国先锋设计中心的设计总监。这位经验丰富的设计师肯定的表示,丰富的中国文化元素将频繁地出现在奔驰今后的概念车及量产车中。

这一系列大刀阔斧的改革立竿见影的呈现在奔驰在中国的销量上,5年间,中国市场在奔驰全球的排名从第15位上升到如今的第三位。

2009年1月,中国成为奔驰顶级豪华车S级轿车的最大市场。当年7月28日,奔驰在天安门旁的太庙为新款奔驰S级轿车举行了盛大的典礼。2010年,中国又成为奔驰R级车的最大需求国。

2010年10月22日,作为"梅赛德斯-奔驰125周年全球庆典"的序幕,蔡澈博士专程来到北京,亲自点亮了北京戴姆勒大厦楼顶上的梅赛德斯-奔驰星徽亮灯仪式。并宣布,"这枚直径10米的奔驰三叉星徽,将会在北京的夜空中永久点亮"。而这枚德国之外最大的奔驰星徽也清楚的代表了中国市场之于奔驰的重要性。

年轻奔驰

就在奔驰全新投入在中国"后来者居上"的计划中时。全球汽车业的新格局也随着经济态势的复杂而变数丛生。金融危机的席卷令本就处于低谷的欧美汽车业遭受双重打击,全球汽车业向新兴市场的转移快速升级,中国汽车市场的地位得到空前提高。

这一点,尤其体现在顶级豪车的消费上。但另一方面,经过数年的培养,中国的豪华车市场日渐成熟,定位于精英阶层的豪车消费群开始强调对品牌形象和内涵的诉求。

这一切直接促使一场豪车品牌的营销暗战在中国快速升温。

奔驰如何应对这场形象之争吸引了市场的关注。这次奔驰没有让大家等太久,2010年6月,奔驰在德国发布了全新的品牌理念,三个月之后的成都车展上,奔驰将这一理念引入中国。此后,在铺天盖地的电视广告末尾,总会有一个气势低沉的男中音"The best or nothing(惟有最好)",让无数人心中一震。

事实上,进入中国五年来,这不是奔驰第一次尝试品牌理念的更新。时至今日,强调豪华与尊贵的"梦想"思路依然是奔驰想要传达的理念之一。

随市而变的奔驰已经敏锐地捕捉到了这一趋势,豪车消费群的年轻化和产品系列的深层次拓展。旗帜鲜明地提出了"年轻奔驰"的概念,并快速引进了一系列30万元以下的年轻车型。

"A级、B级、C级、GLK级和smart,这就是'年轻奔驰'的阵容,目前它们已经成为奔驰在华销售的重要组成部分,约占总体销量的45%。"梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司销售与市场营销执行副总裁郝博清晰地展示了这一百年品牌的年轻化阵营。而与此同时,奔驰旗下从20万到200多万元区间的全系车型已在中国完备亮相。

于是,中国观众在同一时间内欣赏到了两组风格迥异的奔驰广告。

一组是或尽显王者风范,或将人性光辉、精制工艺与百年荣耀融为一体的成功人士版。奔驰希望借此表达,在积累了一个多世纪的先进工艺和严谨的造车理念下,尊贵的驾乘感是奔驰永不妥协的追求。

另一组则是动感时尚的年轻版。这一时期,一则奔驰A级车的广告在中国电视荧屏上频繁播放,主角是一位中国的80后个性女歌手。

而无论哪个版本,最终都落脚在了"The best or nothing"。三叉星徽旁"惟有最好"四个中文字将奔驰两种面孔后的精髓完整涵盖:无论是追求极致,还是释放活力,都能做到最好。内敛的奔驰以让人惊喜的张扬迎合了时代的改变。

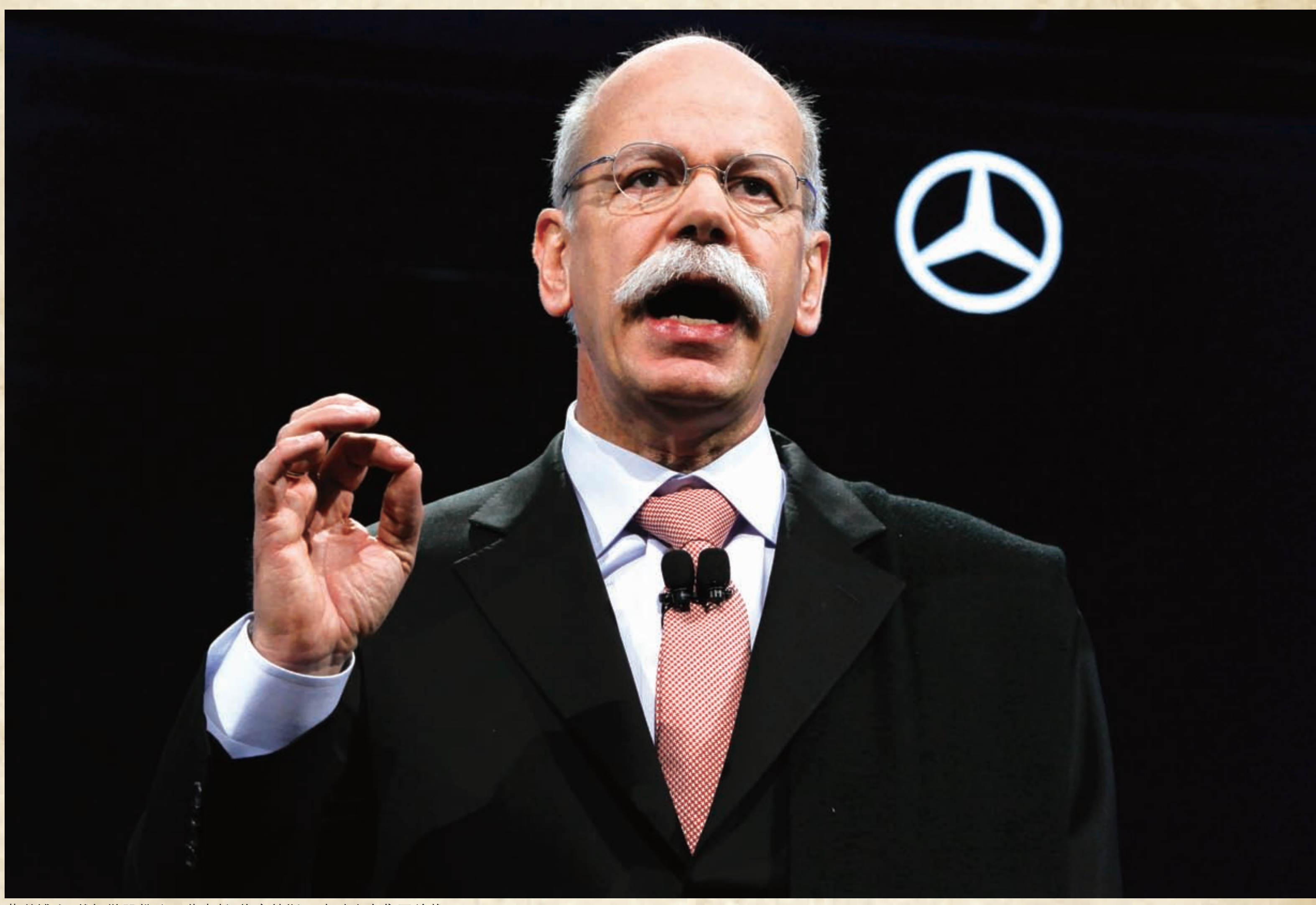
除了品牌理念上的集中变脸外,来自全球经济环境的改变也推动着全球汽车业的技术革命。包括奔驰在内的汽车品牌开始在新能源领域展开新的竞争。

从品牌到产品,进入中国5年,奔驰早已超越了既定的目标。

2006年5月20日,位于德国斯图加特奔驰主厂门口的新博物馆开始对公众开放,并且从那时起成为这个城市乃至德国工业的一个地标。

2011年,奔驰将迎来125周年的庆典。这一次,庆典的重头戏放在了中国的上海,"梅赛德斯—奔驰文化中心"将在这里落成,对于奔驰中国来说,这是对中国市场地位最有分量的证明。"梅赛德斯-奔驰文化中心这个载入史册的合作,不仅仅是一次冠名,也不仅仅是奔驰中国又一次引领行业的壮举。更传递了一个重要的信号:梅赛德斯-奔驰要融入中国的文化。"梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司市场营销副总裁毛京波表示。

专题报道



蔡澈博士 戴姆勒股份公司董事长、梅赛德斯－奔驰汽车集团总裁

下个百年：重塑汽车

耿慧丽/ 文

在21世纪的第一个十年，世界并未上演预言家们的“世界末日”，反而在全球化浪潮的推进下联系更为紧密。远隔十万八千里、不同肤色、种族的人可能因为共同的兴趣在互联网上成为好友；美国好莱坞制造的大片、明星传播遍及五大洲；德国制造的精密仪器、大型机电设备支撑着各地工厂；中国生产的小商品遍布全球……

与此同时，世界汽车工业也经历一场新的变革，作为改变世界的重要机器、工业文明的重要代表，汽车在为人类提供一个多世纪的便捷后，其带来的能源紧张、城市交通拥堵副作用也越来越凸显，围绕节能环保而进行的一系列新技术革命酝酿发酵，有望引发汽车工业革命历史上第三次技术革命；而随着电子、通讯等信息技术的发展，汽车的功能在交通工具之外又新添了诸多娱乐、人机交互等功能，越来越像一个“大玩具”；中国等新兴市场的崛起，深刻影响着奔驰等跨国车企巨头的发展战略，拓展新兴市场成为跨国车企高官们口中提及率最高的词汇之一。

在这样的背景下，迎来125岁诞辰、也代表着世界汽车工业125周岁的戴姆勒集团在庆祝时，并没有把重点放在回顾自己的辉煌历史上，而是着眼于未来。戴姆勒股份公司董事长蔡澈博士掷地有声地发表宣言：“变革时代已经到来，我们需要重塑汽车。”

很显然，作为一个有着光辉历史的汽车品牌，引领世界汽车潮流一个多世纪的奔驰品牌，还想在接下来的一个世纪中继续领跑下去。

“革命万岁”

2010年9月29日晚，位于世界时尚地标的法国香榭丽舍大街上的奔驰品牌文化体验店灯火通明、贵客云集，奔驰宣布2011年将在全球开展为期一整年的纪念汽车发明125周年的活动。当晚的活动留给人们最深的印象是，奔驰这个走过$1\frac{1}{4}$世纪的传奇品牌，在庆典中并未过多着墨于自己的光辉历史，虽然这个诞生了世界上第一辆汽车、亮闪闪的三叉戟标识在哪里都被人们认为是高档车代表的品牌，有足够的资格借着回顾历史的机会再次向外界展示自己的“光辉历程”。

相反，有着百年历史的奔驰品牌像年轻品牌一样以一副青春活泼的姿态展望未来。当晚庆祝活动中展示的重点车型，不是历史上那些为奔驰赢得无数赞誉的老爷车，而是Shooting Brake概念车、A级电动车和smart新城市理念代步小车等代表奔驰未来发展方向的新面孔。

一向理性严谨的蔡澈博士也以一席轻松幽默的话语，表达了奔驰这个百年老品牌要重新焕发青春的“壮志雄心”。在这个主题为“重塑汽车”的演讲中，蔡澈博士表示“125年后，奔驰将重新发明汽车。今后汽车发展的方向是自由、平等、电动”。

“2010年巴黎车展或许是最后一届传统汽车展，下一届车展电动车将不再是概念车而是主要产品，革命万岁！”蔡澈博士这位理性严谨的德国人以热烈浪漫的法国方式指出当下世界汽车工业的变革。

确如蔡澈博士所言，当今世界汽车工业正在经历一场全新的变革，这场变革不仅仅将深刻影响汽车制造商们的命运，也会改变人们对汽车的认知，汽车将由过去代表工业文明的冷冰冰的机器，变成集成工业与信息技术、提供移动与娱乐多种功能的生活伙伴。

经历了20世纪上半页的“黄金阶段”之后，世界汽车工业开始遭遇新挑战。上世纪70年代中东石油危机引发的世界能源危机，并未随着政治风波的解决而消弭，反而愈演愈烈，世界各大国都开始重视能源问题，将能源上升至国家安全角度；美国洛杉矶发生的光化学污染事件，第一次集中放大了汽车社会的污染问题，人们意识到汽车在为生活提供极大便利的同时，也存在污染、噪音等负面作用；伴随着城市化进程走进千家万户的汽车，也让世界著名大都市深受交通拥堵的困扰。

> 汽车将由过去代表工业文明的冷冰冰的机器，变成集成工业与信息技术、提供移动与娱乐多种功能的生活伙伴

人们对于汽车的需求渐渐发生了改变，由以往只注重发动机轰鸣所来的驾驶快感，到希望汽车在提供驾驶乐趣的同时，做到对环境友好。在这样的背景下，节能环保逐渐由外界社会舆论的要求逐渐内化为汽车工业自我发展的内在需求，汽车制造商们制造产品时，在安全、舒适两大主题之外，又多了一项节能环保的命题。

继续提供激动人心的产品

保持鲜明的革新意识、准确预测并把握消费者需求，是一切堪称伟大公司的共同特质。

一个多世纪以来，正是靠着不断的技术革新，奔驰品牌成为令无数拥有者骄傲自豪的高档品牌。而面临新一轮技术产业革命，这个“百年老店”并不打算“吃老本”，而是以开放的姿态迎接变革，顺应世界汽车工业发展的大潮流。

未来2至3年，戴姆勒计划内推出一系列全新低价车型，这些车型瞄准更年轻、更时尚的买主，这些人将取代目前已显老态的战后生育高峰期出生的核心消费群。在中国等新兴市场，奔驰将加大入门级A级、B级车的引进，并配合这些新车从市场策略和销售策略上不断体现自己多元化的品牌形象。

受绿色环保风潮的影响，习惯了用大排量的高档车也开始采用小排量发动机。2010年11月，戴姆勒集团宣布，将在奔驰品牌车型上采用四缸引擎，这是奔驰近60多以来使用的最小排量的发动机。

据介绍，2011年年初上市的奔驰S250 CDI轿车将成为首款搭载四缸引擎的奔驰S级轿车。该款车将装配四缸柴油引擎，最大输出功率为204马力，最大扭矩为500牛米，最高时速达每小时240公里。油耗降低至百公里5.7升，碳排放量为149克/千米，而2015年欧洲二氧化碳排放平均值目标（130克/千米）。在排量减少、排放降低的情况下，依旧保持奔驰S级出色的动力性能。

在尝试小排量发动机之前，奔驰已经在轻量化技术、降低汽车风阻系数、采用可回收材料、混合动力技术等多个方面进行探索。2005年面世的奔驰第九代S级轿车由于运用了以环保为导向的产品开发流程，大量运用了棉花、木材、天然乳胶、木纤维、亚麻等27种天然可再生原材料；与上一代车型相比，可再生原材料部件的总重量提高了73%左右。而2009年选择在中国首发的奔驰混合动力轿车S 400 HYBRID，综合油耗更低至8.0升/百公里，号称世界上最节油的豪华汽车。

2008年，奔驰新推出的车型上采用了BlueEFFICIENCY（蓝色效能）综合环保技术，该技术整合了包括优化发动机技术、降低车身重量、减小风阻、减小摩擦阻力等一系列节能环保技术。

除了短期节能环保技术，奔驰还是氢燃料技术的长期拥护者，经过几代开发，奔驰B级F-CELL最大功率输出136马力、290牛米最大扭矩，这样的动力性能足以和B200汽油车相媲美。

电动车方面，奔驰眼下正在开展一个名为“Mega City Mobility”的电动车项目。该项目设在善于研发小型车的日本横滨，该项目研发的新车将更关注于空间利用率和储物能力。这一项目将“叫板”宝马的“Mega City Vehicle”电动车计划和奥迪基于Up平台的纯电动车计划。

奔驰“Mega City Mobility”项目的首款产品smart E-scooter，其概念车版已于去年10月的巴黎车展上正式首发，目前已经取得生产许可。

2009年下半年，第一批smart电动车以及梅赛德斯-奔驰B级F-CELL氢燃料电池车在欧洲正式进行量产，并于2010年在欧洲与北美市场正式上市，奔驰品牌由此正式迈入“零排放”时代。

为了推动电动车产业化，奔驰在smart fortwo电动车上市的同时退出了“car2go”汽车共享计划，这是一项全新流动性租车计划，用户只需通过有效注册便可凭植入电子芯片的个人驾照随时刷卡取用。租赁完成时，仅需将smart停放在市区内合法停车场所，避免了复杂的借还车手续，用户无需奔波就可方便租车。现在，这个计划已经在德国乌尔姆和美国得克萨斯州奥斯汀实施，并将向其他城市推广。

新兴市场新策略

毫无疑问，在跨国车企巨头们的全球战略中，中国等新兴市场正在占据越来越重要的地位。尤其是中国这个全球最大的市场，在中国的表现将决定跨国车企的全球地位。正是因此，奔驰品牌在短短三年内密集推新车，将奔驰品牌旗下90%以上的车型，小型车品牌smart和高性能品牌AMG全部引进中国。同时，大量启用本地化人才，使得奔驰这个德国百年品牌在中国的传播更加本土化。

2010年多次来中国“督战”的蔡澈博士希望：到2015年，中国将是奔驰最大的市场。但他也深知，新兴市场必须采用新策略，不能照搬成熟市场的“老套路”。

因此，奔驰在中国采取了一项非常大胆的举措，牵手比亚迪，而且是火线牵手。

2010年3月双方在日内瓦车展期间签署谅解备忘录，到5月正式签署合资协议，奔驰通过与比亚迪“闪婚”做好了对于中国前景看好的电动车市场的布局。根据协议，比亚迪将与戴姆勒东北亚投资有限公司成立股比对等的合资公司，合资公司的注册资本为6亿元人民币。合资公司初期将主要集中于新一代电动车的研发，3年后推出新车，采用全新品牌。

除了比亚迪中国企业的身份，吸引奔驰还有一个很重要的资本，在电池领域举足轻重，具有多年研发汽车锂电池的经验。奔驰可以借助比亚迪在锂电池方面的机会与低成本生产经验，开发适合中国市场的低成本电动车。

在方兴未艾的新能源汽车浪潮中，汽车尚未普及、政府推广新能源汽车态度积极的中国被认为是最有希望的市场。奔驰无疑深知这一点，因此放下多年高档品牌的身段，牵手中国年轻企业比亚迪。

对于中国这个全球最大市场的汽车市场，戴姆勒想谋求的不仅仅是轿车业务，而是全盘发展。目前，奔驰品牌旗下除了客车，轿车、轻型商用车乃至重卡都已选定合作伙伴。尽管合资项目谈判并不顺利，但奔驰还是一直坚持到开花结果的那天。

在轻型车合资项目上，戴姆勒坚持了9年。期间经历了与合作方福建汽车工业集团在合作条件上的讨价还价，以及项目审批的名额限制，乃至合作方有意将项目转手下家北汽等一系列波折，这期间，戴姆勒一直耐心等待。

2010年4月，历经波折的福建戴姆勒正式投产，将奔驰轻型商务车的价格从之前的100万元左右拉低至30多万，成为中国MPV市场强有力的竞争者。短短半年多的时间，仅有唯雅诺、威霆两款车的福建戴姆勒销量就突破1万辆。

而在外资渗透良久均未能取得重大突破的重卡领域，戴姆勒也找到了突破的方式。早在8年前，戴姆勒就有意在中国寻觅重卡合作伙伴，与一汽解放、中国重汽等国内知名重卡企业均有接触，一圈考察下来，奔驰将目光锁定在发展势头很猛、正处于上升阶段的北汽福田身上。

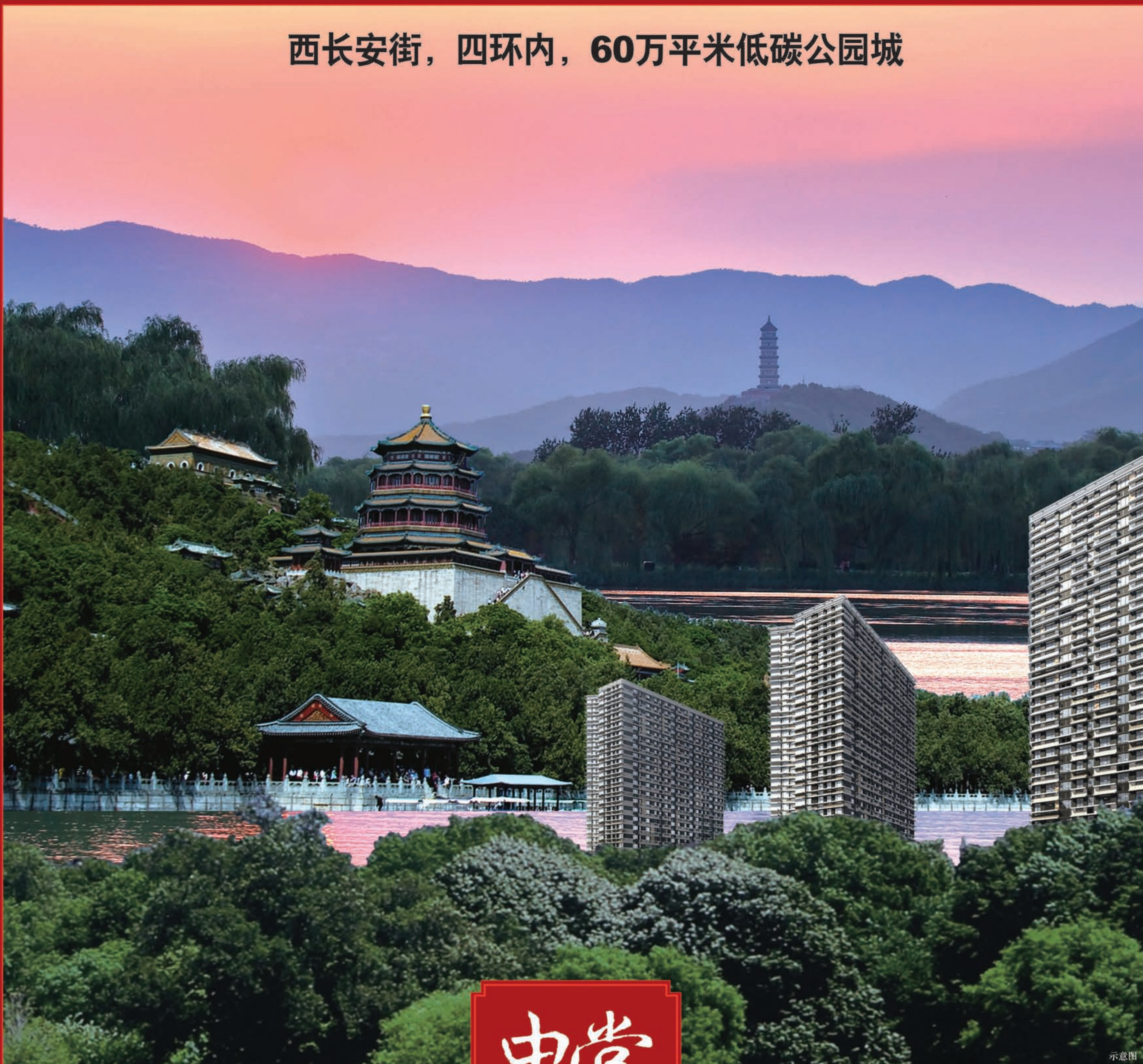
2010年8月，历经八年谈判后，戴姆勒与北汽福田正式签署合资协议。一向以高端品牌自豪的戴姆勒放下身段，将福田欧曼这个新兴的中国重卡品牌纳入自己的品牌体系，而福田则将品牌、技术与工厂等全套身家，注入合资公司。

与北汽福田合资后，奔驰品牌不仅可以借助欧曼品牌与销售渠道更好地拓展中国重卡市场，在全球商用车领导者的地位也进一步巩固。

从接受北汽福田实物资产入资，将欧曼品牌纳入自家品牌体系中，到与电池大王比亚迪合资开发低成本电动车，推出全新品牌。戴姆勒在中国市场的合作方式越来越灵活，态度越来越务实，开拓中国市场的方式越来越开放和本土化。

走过125周年的奔驰品牌，用自己的历史证明了汽车是改变世界的重要机器，不断激发人们的激情与梦想。通过一列席革新技术、在新兴市场大胆灵活的发展策略，这个百年老品牌希望自己“历久弥新”，继续为社会带来激动人心的改变。

西长安街，四环内，60万平米低碳公园城



中堂
CHINA
LORD MANSION

近1平方公里城市湿地公园
在京西，与三山五园南北呼应

160~290平米精装大宅 新品超值稀缺面世！

凭此广告成交客户赠送价值50000元家电（一周内有效）

西长安街，四环内，公园大盘
西四环内，罕见60万平米大盘，与长安街相距仅2000米
咫尺中央政务区、金融街商圈

三大城市公园环绕，大美之境
近1平方公里城市湿地公园，300亩果岭公园，6万平米私家园林
多株500年珍稀古树

精装低碳大宅，科技之巅
中国《绿色建筑评价标准》3星标准，美国LEED能源与环境设计标准
160-290平米低碳科技大宅

VIP:010-8381 1177 项目地址：西四环中路112号

投资商：北京嘉源置业投资有限公司 北京嘉润鸿达置业有限公司 开发商：北京京大昆仑房地产开发有限公司 建筑设计单位：加拿大蔡德勒建筑师事务所 全案推广：瑞峰视点广告

8000平米现房商业整售，Tel:13811993297 / 诚聘高级建筑设计师、有经验销售精英，Tel:63852687 京房售证字(2010)208号 *本广告所载图片及文字仅供参考，不作为合同要约，最终实施方案以政府相关批准文件为准，开发商保留最终解释权。



华盖 / 供图

孤立北京房山线 地产狂欢地铁制造

本报记者 胡芳洁 北京报道

坐在飞驰的高架地铁上往外看,由大片沙土、枯草和树木构成的图像,使得房山区的景象有如大漠。这些荒无人烟的土地上,间或耸立着不少施工的塔吊,暗示着萧瑟表面掩盖下的火热岩浆。这里的房地产项目,早在2010年下半年,已经掀起过认购狂潮。而这一情形,还将在新的一年延续。

这就是新开通的地铁房山线沿线看到的情景。作为北京2010年底同时开通的五条地铁线之一,房山线是唯一一条无法与任何一条已通车地铁联接的线路。独处西南一隅的房山线,映射着北京市多年以来实践的轨道交通拉动的地产神话。

> 居住与工作地点的距离越来越远,如果按此逻辑,这个距离最终总是会达到极限

推动力

目前,房山线与其他线路的连接,由临1路公交专线实现,连接房山线的大葆台站与大兴线的新宫站。

1月11日下午两点,记者从海淀区出发前往房山。全程乘坐地铁以及接驳房山线的临1路公交。

去程从地铁10号线的牡丹园出发,选择地铁5号线,需要依次换乘5号线、2号线、4号线、临1路、房山线。临1路到达房山线首发站时,时间已经从14:26到了16:20,历时1个小时54分钟。去往房山线各站,则需要继续乘坐。

回程从房山线长阳站出发,前往中关村的海淀黄庄,选择地铁4号线,需要依次乘坐房山线、临1路、4号线,从18:20到20:05,历时1个小时35分钟。

如果加上出发和到达需要行走的时间,单一路程时间为2小时左右。

房山线公交车接驳两条地铁,每次用时约35分钟,成为目前北京用时最长的地铁中转站。因为直接连接房山线与1号线、4号线的9号线还没有通车,这种状态还将持续下去。

本报记者咨询了北京市规划委员会9号线的通车时间,这里的工作人员查询后表示:"9号线预计2012年建成,没有明确通车时间,要看具体的施工进度。"

1月12日,有媒体报道,在丰台区两会上,丰台区副区长李昌安透露,9号线和10号线二期均有望在今年底前贯通。

在居住成本日益昂贵的北京,任何一次轨道交通的进展,都能引来一场房地产市场的兴奋。这一情形,无需等到开通,即使只是进入前期的规划阶段,效果就已经显现出来。

2009年,以往默默无闻的房山区,推出CSD规划,跃居北京房地产市场的中心舞台。这一年,房山推出了大量土地,并引来众多知名开发商的青睐。到目前为止,万科、绿地、首开、城建、建工、中国铁建都已经进入房山。这些开发商的项目,全部位于地铁房山线附近。

实际上,地铁的规划,正是吸引开发商的重要原因之一。通往城外的、便捷的交通线路,已经成为普通购房者的救命稻草,这也将是房山地产项目的主要卖点。

中粮万科长阳半岛项目,显然是房山线的受益者。

2009年,万科以约22亿元的价格拿到长阳半岛地块,楼面地价6450多元/平方米,与当时房山区住宅销售均价相当;2010年7月,长阳半岛一期开盘,销售价格13500元/平方米。在2010年,长阳半岛共开盘了4期,伴随着严厉的地产宏观调控,依然出现"日光"、一房难求的局面。

2010年,北京万科销售额过百亿,长阳半岛功不可没。

1月11日下午,本报记者来到长阳半岛项目。从房山线长阳站下车,周边依然是大片空旷的土地,远远能够看到几栋已经建好的高层建筑,长阳站的地铁乘务人员说,这是当地拆迁户的回迁房。

从地铁站出来,不见行人,周边也没有任何商业,道路两边都是空旷的土地和施工的土地,往西走200米左右,左转,就是长阳半岛的售楼处。里面的销售人员都很忙碌,在接电话或者接待此前的购房者,有近10位四期的购房者,在填着一些单据。几位无人接待的来访者,有的在四处闲逛,有的坐在椅子上等候。

经过记者的询问,一位销售人员说,下一期的开盘时间是本月16号,将推出200多套房源,不过这期的认购登记已经结束了,如果想要购买,只能等农历新年以后再开盘的房源。

销售人员说,这一期的认购人数有2000多人。

在销售人员让记者填写的登记表中,有关于购房者个人的详细目录,记者看到当页登记的四位购房者,都是首次购房,并表示用于自住。

即使目前看起来还相当荒凉,轨道交通依然将蜂拥的购房者引向这里。

错误的逻辑

然而,轨道交通真的是解决问题的良药吗?

房山线目前漫长的换乘时间,已经引起了众多讨论。有一名居住在长阳地区的网友在论坛里表示:"房山的轻轨,脱网勉强运营还不如不开呢,开车从城里过来不堵车的话一个小时,坐917一个半小时,尝试坐了下地铁,好家伙七绕八绕,换乘N次,到长阳花了两个小时。"

一两年后,9号线的开通,将会改善这一情况。但是,观察北京近些年来轨道交通的发展,直接的影响,就是人们到离城市越来越远的地方买房子,却仍然要回到中心城区上班。居住与工作地点的距离越来越远。如果按此逻辑,这个距离最终总是会达到极限。

"一个城市轨道交通的远端,应该能提供就业机会,应该有产业园、工业园区,这是城市发展的目标。房地产和产业应该是同时进行比较好,现在的情况是,产业的发展滞后于房地产的发展。"原首都规划建设委员会副总建筑师、建设部住宅专家组专家谢远骥表示。

他认为,轨道交通的发展,使得人们仍然要到离居住地很远的地方去上班,这也同样解决不了交通拥堵的问题。

谢远骥认为,小城镇的发展必须要有产业支撑,没有产业园,地方无法发展。与产业培养相比,发展房地产相对比较容易。从现在的情况看,各地房地产建设比较快,发展了很多住宅区,产业却很缺乏,且相对比较落后。

这导致的后果就是过分拉动房地产价格、交通拥堵。通州就是一个例子。八通线的开通,对通州房地产的拉动功不可没,因为CBD区域能够提供大量的就业岗位,在此工作的白领涌向通州买房,依靠八通线连通就业区域。今年来,通州楼盘大量涌现,但并没有形成能够提供大量就业岗位的产业区。居住,成为其主要功能。

2003年刚开通时,通州地铁还乏人问津,现在已经成为北京上班高峰期最为拥堵的地铁线路之一。

目前乘客寥寥的房山线,未来是否会演变成今天的八通线,按照沿线众多大体量住宅区的规划,这一问题的前提条件正在形成。

"产业支撑现在已经在做了。例如大兴、亦庄、通州等区域,都规划了产业园,这个是接下来发展的方向。"谢远骥说,以前提卫星城,什么叫卫星城,因为不独立,许多城市功能还要靠中心城市,以居住为主,其他的都很弱;现在北京周边的城市11个区域都变成新城了,原来都叫卫星城。新城功能相对独立,规划比较完善,交通比较便捷,这种地方就有一定吸引力可以减轻中心城市的压力。现在的新城中,顺义发展得比较好,居住人口和就业人口的发展速度相当,通州居住人口和就业人口差距越来越大,居住人口很多,就业人口很少。

北京大岳咨询公司总监李伟表示:"从城市规划的角度,本身应该有一个独立的群落,实现居住和产业的配套。例如望京、回龙观、天通苑,如果有产业中心提供就业,交通问题会好很多。"

李伟认为,城市规划从理论上都是将居住和就业结合,目前居住和产业脱节,不是规划本身的问题,而是实施的问题。

目前,产业中心也是房山区规划的重要方面,包括物流、石化、汽车等,而这些是否能在将来形成新的产业中心,并吸引就业人口,还是一个未知数。





中美关系向何处去



丁力 / 文

2010 年是热闹的一年。席卷全球的经济危机还没有退去：美国负债累累，国内对经济政策的看法有很大分歧;受南欧一些国家拖累,欧元区面临解体的危险。东亚各国浮在危机的水面上。中国表现不错,对美贸易顺差加大,军事技术大有长进,提升了不少国家的隐忧。东亚的安全局势不稳定:中国与日本因钓鱼岛而争吵；朝鲜与韩国两次走到了小规模战争的边缘——尽管这个边缘是一道颇为牢固的墙,两边都不愿越过,却在努力造势,而本地区其他国家束手无策。美国借机加大了对东亚事务的介入，在南海及周边地区也斩获了新的影响力。

在这个背景中，国家主席胡锦涛将在本月 18 至 21 日访问美国。除了出席商业合同签署仪式之外，胡主席此行还将增加两国的“战略互信”。这表明,中美之间目前缺乏足够的信任。因为力量对比在变化，一个正在崛起的大国与一个相对衰落的大国之间存在着微妙关系,时时需要调整判断、心态、政策。这很正常。在这个阶段也容易产生误判,并由此导致冲突。

虽然深厚的信任不可得，但两国仍有可能减少彼此的戒心，达到更多的合作。两国之间有不少对立,但不是根本的对立;也有很多共同利益,而且还有很大的挖掘潜力。中美既不是盟国,也不是敌人,两端之间的活动空间很大。这给两国的外交官们留下了纵横捭阖的充足机会，他们大有用武之地。可以说,在世界的双边关系中,中美关系的进退是最值得关注的。

毫无疑问，胡锦涛主席访美将改善今后一段时间的双边关系，而更长时段的关系还有待铺垫，因为它是不停变化的。中美关系是正在发生的全球权力结构变化的重要部分。我们须注意其中的三个要素：中美实力的对比;世界权力中心的转换方式;中国对新增权力的使用方式。

中美实力的对比

实力是战略的基础。在很多时候,力量对比有很大的主观因素。根据以往的经验,中国往往高估自己,而美国经常低估自己,高估对手。这两个因素一进一出,可能产生非常大的误差。美国的赞美或警觉不一定表明出现了现实的挑战。有时那只是一个虚幻的苗头,转瞬即逝。

在 1960 年代初,美国人不断发出苏联超越美国的警告,总统约翰·肯尼迪也说过类似的话。苏联总书记尼基塔·赫鲁晓夫已经准备好埋葬美帝国了。罗纳德·里根总统鼓起勇气,对苏联发起绝地反击。在 1970 年代末,美国人又很看好日本，哈佛教授预言日本将是世界第一。因此,日本的爱国者们要对美国说“不”(其实,不是第一也可以说“不”)。事实证明,美国虚惊了两场。苏联、日本衰落得非常快,而且一蹶不振。美国春风得意,冷战后还顺手打了几场战争。现在他们又在喊:狼来了,这次狼真来了。这条新来的狼是中国。但愿如此吧。

次贷危机的扩展说明美国政府缺乏转嫁危机的权力，致使事态扩大。然而,危机的爆发却能及时消除病灶,避免更大的后患。另外,自由的媒体把每一个问题都揭发出来,而不是掩盖起来,因此对受众造成很大的冲击力。虽然这场危机对美国的打击确实很大，但美国并没有大伤元气。美国的教育、科学、高技术的设计与生产仍然是世界一流的,创新能力更是无出其右者。更重要的是,一个自由的社会有很大的弹性和韧性,有很强的自我修复能力。

> 美国呼吁中国实行“菜刀实名制”，要求说明菜刀的数量和功能。中国却说，磨刀不针对任何人。中国应该直说：磨菜刀针对耍大刀者，只为防身

推动中国经济增长的是政府消费与投资、出口、房地产等,政府消费与投资的钱来自后两者,而出口与房地产的增长正在遇到阻力。这个增长模式还能持续多久？另外,人口老化、贫富悬殊、贪污腐败、官民冲突、环境恶化、缺乏创造力等问题恐怕是世界级的,都将阻碍经济增长。中国经济与社会中潜在的危机可能比美国的更大,等待美国衰落也许不是一个明智的想法。

跨国投资银行、会计公司做出了很多增长预测,大都对中国、印度等新兴国家表示乐观。根据它们的数字,中国 GDP 赶上美国的时间短则一两年,长则 20 多年。尽管这些数字令人振奋,我们还是有必要回归常识与知觉,知道差距还很大。一个是有多年积累的世族大家,一个是刚涨了工资的进城年轻人。即使他们在某月有同样的收入，实力也不能同日而语。在艰难的转型时期,如果我们不能准确评估自己的实力,那么,低估要比高估好得多。

本月 11 日，中国的第四代战机 J–20 首飞成功。这标志着中国的工业(不仅是军事工业)有了大跨越。不过,即使 J–20 原型机在技术上接近 F–22 原型机,首飞时间仍晚了近 21 年。J–20 在中国可能已是最先进的武器,其他大多还要落后得多，中国还在修理 20 年前报废的苏联航母，准备启用,而俄国在向法国购买军舰。

中美大概都有部分兵力把对方列为假想敌，政府却避免公开把对方称为敌人。这是明智的做法。但美国显然占据外交主动，它一再逼问中国为何开发新武器，中国官方却顾左右而言他，没有请教美国持续向西太平洋集结兵力用心何在，虽然在官方正式发言之外，很多人已经公开指明了美国的用意,并严加批判。其实,中国直言又何妨?直言之后,双方可以坐下来认真地谈一谈,避免进入另一场冷战。毕竟,在国家利益层面上,两国没有必然冲突的诱因。

中美都要裁军，但两国最难处理的部分还是军事。最近几天的新闻也许可以说明一些问题。

下转 42 版



中美关系向何处去

上接 41 版

美国抱怨中国军事不透明。他自己倒很透明。美国欠了一屁股债，却花很多钱制作刀枪斧戟棒，扛着它们一趟又一趟在债主的院墙外走，还招呼小兄弟们一起呼哧呼哧地练。中国只有一把菜刀，不便拎出去示威，就坐在家里磨。美国呼吁中国实行“菜刀实名制”，要求说明菜刀的数量和功能。中国却说，磨刀不针对任何人。中国应该直说：磨菜刀针对耍大刀者，只为防身。乔良将军说，美国充满自信，公布核弹头数量是战略威慑；中国在许多方面处于劣势，不公布核弹头数量也是一种战略威慑。这个战略绝对必要，美国没有什么可抱怨的。

9 日至 12 日，就在胡锦涛主席访美前几天，美国国防部长罗伯特·盖茨访问中国。这表明，尽管美国还没有从经济危机的泥潭中拔出腿来，美国心目中的两国关系重点仍然在军事上。盖茨最感兴趣的是第二炮兵。其实，六十周年国庆阅兵时，地上走的、天上飞的都不对美国构成威胁，除了游行队伍最后那几根又粗又长的导弹。在军事技术上，中美之间的距离还非常大。

在 J–20 首飞前很多天已经透露出滑跑试验的非官方消息。11 日，胡锦涛在会见时告诉盖茨 J–20 当天首飞成功的消息。这是一个很有戏剧性的情节。盖茨一定不会为最高级别的信息源而感激涕零。在此前一天，盖茨已经说过，美国将对中国的四代飞机和反舰导弹做出回应。

小布什总统于 2006 年 12 月任命盖茨为国防部长，接替唐纳德·拉姆斯菲尔德。当时盖茨是一家公立大学的校长，再以前是情报官员。2008 年 12 月，当选总统巴拉克·奥巴马挽留他留任原职。在美国历史上，盖茨是两党更替后第一位留任的国防部长，可见两党的军事政策有相当大的连续性，虽然奥巴马被认为比小布什更温和，并因此获得诺贝尔和平奖。盖茨在任内停止继续采购 F–22，并提议停止建造弹道导弹核潜艇，把更多资源用于发展特种部队。

来中国前，盖茨放风说，那些与美国作对的国家都被抛入了“历史的垃圾箱”。如果是这样，从印第安人到世界上的许多国家（包括美国的盟国）都在垃圾箱里。在文化大革命结束之后，已经很少在中国听到这个意识形态用词。这个词表明历史是有方向的，某一个国家（或阶级、民族）代表了历史前进的正确方向，而历史垃圾箱是存放那些没有朝着这个方向走的国家（或阶级、民族）的地方。盖茨在“历史垃圾堆”中找到了小布什政府中新保守主义者的共同点，纳粹德国、苏联在“垃圾箱”中与他产生箱体共鸣。嗨，盖茨同志，这实在不是一个好想法。

战争有时候确实能够决定历史的进程，但不能找到历史的正确方向，打了败仗的国家也不一定非要进垃圾箱不可。美国入侵越南，肆意屠杀平民，但越南仍在战斗；美国在越南战败之后，也没有进入垃圾箱，反而赢得了冷战。如果非要在美国找一个历史的路标，那将是微软的比尔·盖茨，而不是五角大楼的罗伯特·盖茨。微软的盖茨不仅提供了改善世界的技术，还提供了他的爱心。

再次强调：美国对中国的担忧也许不是杞人忧天，但肯定过于夸张。这是美国人的风格。他们总在寻找自身不足，随时准备应对挑战。这是政府的职责所在，这些美国人自己不是反美势力。没有人为他们歌功颂德，没有谄媚与欺骗。他们没有陶醉的机会，也不愿意自娱自乐。


美国欠了一屁股债，却花很多钱制作刀枪斧戟棒，扛着它们一趟又一趟在债主的院墙外走 CFP/ 供图

世界权力中心的转换方式

很多年以后，历史学家也许会把这次经济危机作为美国衰落的起点。这个起点绝不是衰落的整个过程。要经过数十年的时间，这个过程才会显示明显的结果。美国的衰落是相对的，不是崩溃（如苏联），或停滞（如日本），原因只是其他国家的增长更快。快速增长的国家不止中国一家，还有其他多个新兴国家，如印度、巴西等。这些国家都有人口多、面积广的优势。

多个大国同时崛起，使得美国不能集中力量打压一国，否则按下葫芦又起瓢，顾此失彼还伤自己的身体。力量消长在较长时间内显现，使得各国有时间调整心态和政策，犯了错误也有机会纠正，一起避免战争。这两点增加了和平的安全系数，还有另一点，那就是历史的教训。

在大革命中，法国以“自由、平等、博爱”为目标，在王权的欧洲异军突起。在拿破仑的带领下，法国军队横扫千军如卷席。但拿破仑终于加冕为皇帝，革命屈从于他的个人野心。在打败拿破仑之后，欧洲的皇帝们和他们的大臣在奥地利首都维也纳聚会，商讨如何瓜分胜利果实，建立新的欧洲均势，其中也有战败的法国外交大臣塔列朗。与会者的指导思想主要是“均势原则”，避免任何国家坐大；此外有“正统主义”，即占有权力和领土必须有合法性。他们在 1815 年签订《最后议定书》。虽然有许多不公正，维也纳体系维持了欧洲的百年和平。

在 19 世纪，欧洲列强忙于海外殖民扩张，又受制于均势，彼此没有爆发大规模战争，只有两场例外。为制止俄国向地中海扩张，英国与法国联合击败俄国，主战场在欧洲边缘的克里米亚半岛，史称克里米亚战争（1853–1855），受挫的俄国转而向东方扩张；在 1864–1871 年间，普鲁士打了三场战争，分别击败丹麦、奥地利和法国，统一了长期分裂的德意志各邦，但把奥地利排除在外。此后，帝国首相梅特涅小心翼翼地维持欧洲均势，不给对手反击机会。

维也纳体系中的霸主是英国。到 20 世纪初，大英帝国已经疲惫不堪，新生国家德国生机勃勃。在 20 世纪上半叶，德国的工业、技术、科学、教育都是世界一流的。但梅特涅之后的德国统治者不知收敛，忽视德国的地缘政治劣势。另一方面，几乎被瓜分殆尽的世界也没有给它留下多少机会，而德国想得到的却很多。它咄咄逼人的进取心导致了两次世界大战。

两次世界大战其实是一场战争的两个阶段。一战结束后，战胜国举办了 1918 年的巴黎和会，它们对战败国德国太苛刻，不久就激起希特勒和纳粹德国的崛起，而日本也在和会中感到了强烈的种族歧视。战胜国中国更是饱尝辛酸，它想从德国那里收回的本土利益被日本夺去了。

二战开始了。德国要报一战的一箭之仇，发起了闪击战，欧洲各国几乎不堪一击。但德国仍不知收敛，战线拉得太长，终于在 1945 年战败。日本和意大利跟错了领导，也投降了。美国、苏联是主要战胜国。但它们是意识形态的敌人。裂痕在战后很快扩大，美苏进入冷战。不过，它们在胜利前已经划定了势力范围，在冷战中没有破坏这个约定。冷战中也有热战，如在朝鲜、越南等地。美国在热战中赤膊上阵，苏联却没有出面，为苏联冲在前面的是中国。

在冷战中，美国阵营中的一些国家发展很快。在 1980 年代，日本的繁荣达到顶点，它的后面跟着亚洲四小龙，甚至刚开放的中国也在山寨“日本模式”了。日本公司步步进逼，美国企业步步后退。不少美国人几乎把这个亲密盟友看成敌人。但日本政府的控制太多，资源利用的效率低。只有在陷入长期经济不景气之后，日本才重建了它在美国政府心中的美好形象。

在两大阵营的对抗中，貌似不可战胜的苏联帝国在 1991 年突然消失了，世界进入“美国治下的和平”，美国与许多国家一起享受“和平红利”，但只愿独享世界权力，也乐意充当世界警察兼城管。苏联解体主要是因为积累了太多先天的、集权国家不能解决的内部矛盾。外因是美国要挤垮苏联。冷战结束是半个世界权力的转移，因为美国已经掌握了另一半权力。转移的方式是半对抗、半和平的。这是一个好苗头，可以看作是向完全和平转移方式的过渡。

全盛时期的大英帝国无法与冷战后的美国相比。英国当年的优势在海军，它的目标是保证没有任何其他两国海军的军力相加超过英国。在今天，世界前 10 军事大国的军事开支相加也比不上美国，而美国的军事技术更是无人能及。在经济力量下降之后，美国的文化与道德号召力必然随之下降——这与文化或道德本身的优劣无关。那时，为了维护它的国际影响力，美国将不得不更多地依赖优势的军事力量，因为它没有别的顺手工具了。这可不是一件好事。

美国曾提出“中美共治”（G2）的建议，试图把中国纳入它的运行轨道。这对中国不是一个坏主意。在小说《第二十二条军规》中，有一个军官对着众人大喊：“谁敢惹我？谁敢惹我！”一个魁梧的军官站出来对他说：“我敢惹你。”他想了一下又喊：“谁敢惹我们俩！”这正是美国的共治思路，完全是利益考量，不含任何黑色幽默。虽然美国没有正式提议，而且中国比美国更单薄，仍可再次提议共治。但中美肯定不想站在一起向全世界高喊：“谁敢惹我们俩！”

比如，在钓鱼岛、在台湾问题上，美国是站在日本、台湾一边向中国喊：“谁敢惹我们俩！”为了对付中国，美国想要拿到更多的牌。在有所收获之后，美国再回过头来改善对华关系。这也算是“获利回吐”吧。虽然没有战争，国家利益同样在一次一次智力较量中增加或减少。

中国也有不少好牌。有些是大自然赋予的，有些是祖先留下的，更多的还需要我们去创造。

如果中国能够持续发展，并善于获取和利用各种资源，对美国实行“和平演变”，建立世界权力中心转移的新模式，而美国也愿意接受这个模式，两国必将共同对人类做出重大贡献。

中国对新增权力的使用方式

世界权力在国家权力之外，不排斥国家权力，也不因各国行使自己的权力而减少，可以为多个大国共享。可以说，主权之外还有权力。如果美国能够冷静接受权力相对下降的事实，而中国（以及其他新兴国家）谨慎使用新获得的权力，并取信于各国，这将是世界和平的基础。

对于世界权力的使用有两组主要的制约因素，一是道德的，一是地缘政治的。以下简要说明。

道德制约包含很多内容，有些近似维也纳会议的“正统原则”，有些是成文的国际法、不成文的习惯、被普遍接受的价值观（未必称“普世价值”），等等。“中国威胁论”高烧不退，原因之一是中国已经拥有了权力，却只否认有威胁他国的意图，没有说明权力的使用规则。

在国内明确权力的使用规则，使官员们服从法律，尊重国民，这些必将有助于消除中国威胁论。政府的责任与慈善事业也应该从国内开始。向经济危机中的南欧国家大笔撒钱并非必要。中国也曾经帮助过南欧的那盏“社会主义明灯”——阿尔巴尼亚。现在与那时一样，中国有更多、更穷的穷人。进一步改善他们的境遇能够信服地说明中国政府将善用新得到的权力。

高调的“中国模式”还没有跟随者，没有跟随者就没有模式。朝鲜与过去的中国最相似，现在还没有采用“中国模式”的迹象。朝鲜“强行拆迁”韩国军舰，向平民开炮，中国好像无话可说。中国在别处努力树立“负责任的大国”的形象，在自家门前却不知所措。中国应该“回防”，先致力于建设一个安全的周边环境。中国还没有大到欧洲，须少听欧洲人的忽悠。

地缘政治的约束也包括很多内容。崛起的不止中国。日本、印度、俄国等世界大国是中国的邻国，它们都在提防中国；美国在本地区有不少朋友，总扛着家伙在附近转悠；韩国、越南、印度尼西亚等国家也有相当大的实力，并在持续增长中；除了巴基斯坦，中国没有朋友，也许力不薄，却有些势单。这些国家的合力将形成亚洲的均势，远比 19 世纪的欧洲均势复杂。

> 中国是当今世界秩序的受益者，外向型的经济模式就足以说明这一点。美国是这个秩序的主要维护者。中国没有理由破坏这个秩序，只应在其范围内行使权力，以谋取更多的国家利益

中国是当今世界秩序的受益者，外向型的经济模式就足以说明这一点。美国是这个秩序的主要维护者。中国没有理由破坏这个秩序，只应在其范围内行使权力，以谋取更多的国家利益。

当然还可以增加一个制约因素：国内的民间和平力量。这点依赖一个自由的、有活力的社会。

东西方之合流

为了解释东亚国际关系的复杂程度，有一个老生常谈说法：东亚在历史上第一次同时出现了一个强大的中国和一个强大的日本。但这个说法可能招致韩国人的不满。忽视韩国算不上一个大问题。人们忽略了另一个更为重要的画面：世界历史上将第一次同时出现一个强大的西方和一个强大的东方。当然，强大的东方目前还只是一种可能，还取决于中国今后数十年的发展。印度人可能会认为这个说法不够详细——他们是东方崛起的第二梯队。以前东西方并非没有同时强大过，例如，秦汉王朝与罗马共和国及罗马帝国在时间上是并立的。但它们分处欧亚大陆的东西两端，没有密切的直接往来，更没有利益冲突。欧洲的大航海时代开始于 500 多年前。此后，西方在与东方的交往中占据了上风。日本在 20 世纪初还遭遇种族歧视。

但是，在 21 世纪同时出现的强大的东西方与种族对抗无关。在历史上，由于地理分割，文明在不同区域各自发展，地理条件优越的地区发展快一些，彼此交往不多。东西方都曾有领先的时候。西方在近 500 年来跑在前面，率先进入现代。现代化不是西方化，西方只是先行者，奠定了现代化的框架。在已经发生的历史（不是对未来的预设）中，确有正确的方向，但五角大楼抛掷在垃圾箱里的东西却不多。历史没有固定轨迹，更不是五角大楼独家设定的。

五角大楼的作用还在减弱。美国主导的全球化即将结束，取而代之的是多中心合作的全球化。超级大国的时代即将结束。中国已是大国，却不可能成为下一个超级大国。将有很多大国，其数量也许像慈禧太后宣战的对象一样多。在世界舞台上，大国仍然不够大，今后将是区域化的时代。世界将从区域化走向真正的全球化。如果幸运，人类将抵达某种程度的世界大同。

中国的发展目标是“小康”，而先进人士们早已超越“小康”，直奔共产主义绝尘而去。尘中，大部分人还留在社会主义初级阶段。前面的目标是什么？我们不知道。儒家早有答案。根据《礼记·礼运》，历史分为“天下为公”的“大同”阶段和“天下为家”的“小康”阶段。公羊家把历史的发展分为“据乱、升平、太平”三世。后世多有把“大同”与“太平”对应者，“小康”在经济和精神两个层面上都处于初级阶段。康有为说：“小康之后，进以大同。”

康有为把“三世”分别对应于绝对王政、君主立宪、民主共和三种政治制度。他在《中庸注》（1901）中说：“当今升平之世，应发自主自立之义，公议立宪之事，若不改法，则大乱生。”他又著《大同书》，完成于 1902 年，提倡去国界、（阶）级界、种（族）界等，实现世界大同，迎接自由、平等、和平、民主。今天看，他的观点殊多可笑之处，亦颇有发人深思之处。

各文明的先哲们并无不可调和的歧见，只有掌握无边权力的人才彼此排斥。为实现“大同”，重要的是权力间的调和，如此，和平才有保障。与 100 多年前相比，各文明在趋“同”的道路上已经走出很远，涓涓细流汇成大潮。这是世界文明的发展趋势。中国可以做出较大贡献的地方是稳步完成国家向现代化的过渡，以便在东西方之间建立更多的共同点，促进合流。

胡锦涛主席即将访美。他可能签署大宗商品订单，做出进一步开放市场的承诺。美国也会做出回报，例如强调重视中国的地位，重申一中一台的政策没有变化。两国的政治关系也将改善。这些都很重要。在有形的成就之外，出访更重要的收获也许是无形的。在世界权力格局发生巨大变化的时候，中国持续推动“大同”趋势，为今后的和平奠定基础，则善莫大焉。

A.O.史密斯省电一半热水器 获国际 IFA 产品创新奖



日前，从第五十届德国柏林消费电子展（IFA）获悉，美国热水专家 A.O. 史密斯创新推出的省电一半的超节能热水器在该展览会上闪耀亮相，并一举荣膺“2010 家用电器最佳产品创新大奖”，受到了全球家电行业的高度认可，A.O.史密斯引领了热水器行业低碳节能创新技术的新潮流。

创新潮流 享誉全球家电盛会

IFA 柏林国际电子展是世界最大、最著名的国际电子消费品展会，全球各大品牌纷纷展示各自的最新顶级产品。该展会也成为行业内顶尖技术竞技、展示的舞台，因此被誉为家电行业发展及消费趋势的风向标。A.O.史密斯省电一半的超节能热水器一经展出，即得到参会国际专家们的一致推崇。凭借着节能省电的卓越性能，从众多知名家电参选产品中脱颖而出，在 IFA 摘得“年度产品创新大奖”至高殊荣，A.O.史密斯在热水行业内的领导地位毋庸置疑。

省电一半超节能 开创低碳时代

随着“节能环保”生活方式的深入人心，绿色低碳的技术风潮也席卷了全球的家电行业。面对低碳时代的来临，A.O. 史密斯领先掌握主动权，全球工程研发中心潜心创新研发，推出“省电一半的超节能电热水器”。这款产品创新的增加了热泵节能模块，能够利用空气中的热量来加热热水，和普通电热水器相比，可以节能省电一半。该机器不仅传承了电热水器的轻巧外观，可十分方便地安装在浴室的墙壁上，还特别融合四大先锋节能技术，带来随时畅享的智慧、贴心、低碳的舒适热水新生活。

领先的技术，卓越的性能，使得 A.O. 史密斯省电一半的超节能热水器一经推出便获得了热水行业的广泛关注，并在国内外屡获殊荣。此次获得 IFA“最佳产品创新大奖”，已经代表着全球业界对 A.O. 史密斯创新成果的巨大肯定。

137 年专业造诣 引领节能未来

再次冲击行业最高点，对于有着百年历史的 A.O.史密斯而言，这正是其发展壮大的秘诀。经过 137 年不断创新，时至今日，A.O.史密斯已是北美最大的热水器制造企业，在全球 7 个国家拥有 36 家工厂。

自 1998 年 A.O. 史密斯进入中国，近年来，其每年销售额以 40%以上的速度增长，成功跃升市场占有率第一位。A.O.史密斯以超凡的研发实力，不断挑战着节能领域的极限，让世界领先的绿色节能技术和源源不断的舒适热水，为万千的中国家庭服务。

24 小时服务热线：4008288988

AD

为敌还是为友 中美关系面临重大抉择

——专访新加坡国立大学东亚研究所所长郑永年

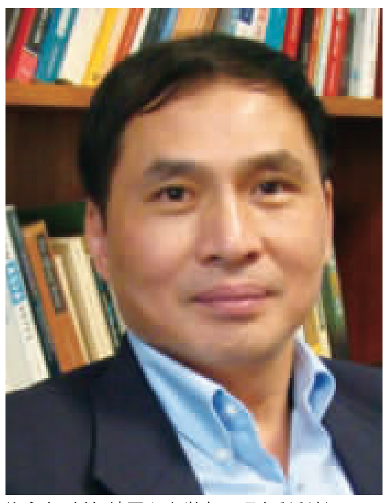
本报记者 张斐斐 北京报道

中国国家主席胡锦涛本周的访美之行再次点燃了国际社会对于中美关系的关注。然而要认识清楚这对21世纪最重要的双边关系,就必须对我们身处的这个世界做出合理的判断。

在新加坡国立大学郑永年教授看来,虽然中国对于G2的概念并不接受,但这个世界已经进入到一个事实上的G2时代。中国尚不具备挑战美国建立起来的国际秩序,却应适时对某一领域的制度进行修正。

面对着一个复苏缓慢的美国与快速增长的中国,两个国家都需要在新的世界形势下做出选择,2011年初的"胡奥会"就会成为这场抉择的开端。中国与美国如何克服利益上的分歧与认知上的错位,避免做出错误的选择将是中美关系的最大风险。

当然,2010年中美之间最精彩的故事悉数发生在亚洲,作为一名出生在中国大陆,治学美国、新加坡等国的学者,我们更愿意借用他的"亚洲视角"。郑永年认为,美国"重返亚洲"的战略是为了给中国承担更多义务施加压力,而并非针对中国的国家安全。而中国也应该反思2010年的南亚政策,并建议将解决岛屿冲突的问题放在多边框架当中。



郑永年 新加坡国立大学东亚研究所所长

经济观察报:这次胡锦涛访美,美国前国家安全事务助理布热津斯基认为将成为30年前邓小平访美以来最重要的双边首脑峰会,你同意这个观点吗?

郑永年:我觉得从国际关系权力格局的角度上来说,布热津斯基说得很对,现在的中美关系远比20世纪70年代末80年代初要重要得多。对于这个重要性,中国国内没有充分意识到。这个重要性分为两部分,一部分是事实上的重要性,另一部分是认知方面(Perception)的重要性,就是说外在的世界认为中国怎么样了,美国认为中国到什么程度了,这个更加重要。

经济观察报:你的意思就是美国认为中国现在是一个真正的对手了?

郑永年:对。尽管中国本身不这么看,但是美国已经这么看了。双方都必须进行选择,是继续合作还是走向对抗,这也是为什么这次访问非常重要。如果双方选择得好,中美以前的这些系统,中美接轨呀,就可以走得下去;选择不好呢,最坏的情况就是局部的冷战。

所以我认为2011年中美面临的最大风险就是中美在两国关系发展方向上做出错误的选择。其中任何一方选择错了,就会完全改变今后的世界权力格局。

经济观察报:现在这种情况下,你怎么看待中国国内从部分外交人员到学者,再到民众的那种民族主义情绪?

郑永年:对于美国来说,看起来在衰落,事实上也在衰落,如果老二要赶上了,那它就更担心了。这个时候,中国越需要冷静对待。越是民族主义,美国方面越担心,美国方面越担心,它就会做很多对中国不利的动作,从朝鲜半岛到南海各个方面。虽然美国国内说美国衰落了,实际上美国的实力还是很强大,中国远远没有挑战美国的实力。举个例子,美国经济危机了,情况不好,但它可以利用主导的货币体系大量印制美元,将风险转嫁给中国。中国大量印人民币,只能转嫁给中国自己的老百姓。

我觉得中国从邓小平以来的选择是非常正确的。事实上,邓小平的选择是从毛泽东开始的,就是跟美国友好,进入美国的系统,在这个系统里面慢慢地上升,这是非常好的,现在升到第二位了。现在有些观点认为,这个老大不行了,自己的经济也起来了,军方也强大了,是不是可以取代它了,我个人觉得不是好的选择。

经济观察报:你判断现在是一个世界秩序重构的时代吗?

郑永年:我觉得言时过早,国内有人讨论这个问题,我写过一篇文章。美国霸权衰落以后,对中国没有好处,反而有压力。美国从1914年就是大国,我们可以说美国这个世界警察当得不好,当得不好我们可以骂他批评它,但是每个人都需要这么一个警察,没有这个警察世界秩序就乱了。很多国家,包括东南亚国家都需要这个警察。中国现在还没有这个能力。美国在世界各个地方都是高度制度化的,虽然这个制度没有以前那么有效了。

经济观察报:中国现在面临一个问题,在许多领域我们不想出头,我们仍然是"发展中国家",这样做的利弊是什么?

郑永年:这就是中国需要自己考量的问题。中国不想出来,每次动不动就"被当领导"了。以前中国是韬光养晦、有所作为,但是现在可能要把有所作为放在前面,才能韬光养晦。我觉得中国现在这个机制确实是存在风险的。中国不能简单的把自己看成一个发展中国家的代表,因为中国是处在一个发达国家跟发展中国家缝隙中。应当多跟发达国家去沟通,而不是说带着一个发展中国家的头衔,跟发达国家去谈判,去斗,应当更是一种协调沟通的角色。现在看来中国几次外交都不太成功,动不动就被人家当成领袖了,代表发展中国家,冲在最前边,跟发达国家去斗了。尽管它的本意可能不是这样的。

经济观察报:你觉得中国应怎样看待美国重返亚洲的战略?

郑永年:中国把美国作为敌人是没有什么好处的。美国这个国家就是这样,一旦有一个敌人,它的动员能力比哪个国家都强。尤其是经济动员能力,看看以前的苏联是怎么被美国搞垮的。第二就是美国也需要中国。中美关系越好,美国霸权才会更长久。如果跟中国对抗,美国实际上没有很大利益,只是美国现在某些方面得求着中国,你要承担起国际责任,区域责任,不能老是什么都不做。美国施加这样的压力、那样的压力,目的就是让中国承担更多的国际责任,并不是像国内很多人说的,要回对中国了。

我觉得美国现在非常烦恼,尤其是在朝鲜问题上。朝鲜炮击事件以后,我观察美国就是要走冷战的路线。六方会谈弄了这么长时间,朝鲜不但没有任何屈服,反而变成朝鲜的秀场,那美国就说六方会谈"I don't care"。美日韩用一种新的冷战形式来遏制朝鲜。美国也在观察,也在做选择,看中国怎么选择。因为美国在亚洲有很多优势,重返亚洲是和中国合作还是和中国对抗,这完全是两个国家选择的结果。如果是当美国感觉到中国的崛起是为了把美国挤出亚洲,那美国就要利用各方面来对付中国,如果是中美军事、经济上合作很多,那就能理解为一种合作。所以说中国的崛起是和美国合作过程的崛起。

经济观察报:中国怎么去破南亚之局?

郑永年:我认为中国在对南海岛屿争端问题上可以有更好的选择。中国总是强调双边来解决问题,但是越南等小国认为这个领海问题能不能放到多边框架来解决。中国不同意。其实多边只是一个构架,像新加坡和印尼等与中国没有领土纠纷的国家,不会说是靠哪一边。把双边的问题放到多边的框架下,那些国家就会放心一些。

> 虽然中国对于G2的概念并不接受,但这个世界已经进入到一个事实上的G2时代。中国尚不具备挑战美国建立起来的国际秩序,却应适时对某一领域的制度进行修正

经济观察报:你觉得半岛形势会怎样发展?现在六方会谈能谈下去吗?中国应该怎么应对?

郑永年:我觉得现在这样很难谈下去。美日韩现在已经在用一种局部冷战,从这个角度来说,胡锦涛访美也很重要,如果局部冷战,对中国很不利。中国要成为海洋国家,美日韩同盟一旦形成,肯定没戏。半岛如果局部冷战的话,也会影响东南亚。

至于中国应该怎么应对,首先,朝鲜是中国的后院,不能放弃;第二,要保证朝鲜的安全。胡萝卜要甜,大棒要硬。政权的安全是朝鲜的内政,中国做不了主,但是国家安全你可以做。在保证安全的前提下中国必须向朝鲜施加压力,比如要改革开放,主动地与国际世界吻合。这是中国最大的意义。

朝鲜半岛的问题实际上就是大国关系的问题。六方会谈,我觉得中国做得很好,但是角色有些错了。中国把朝鲜问题看成美国的问题。中国提议六方会谈就会为了把美国和朝鲜拉在一起,中国成了一个端盘子的服务员。自己的角色定位错了。朝鲜的核问题是你自己的问题。美国对朝鲜的问题也进行了变化,美国到最后就发现,你有没有用核武器不重要了,你只要不核扩散就行。美国人知道如果发现核武器了,比起美国来中国更是受害者。

经济观察报:那你怎么看中国高层对欧洲的穿梭外交?很多人认为这是中国经济外交关系的一个亮点?

郑永年:我跟其他人理解不一样。从战术上角度上来说,因为中国买债券也好,投资也好,开大单也好,我觉得这种"采购外交"已经用了二十来年了,作用非常有限,也应该总结总结了。

从战略层面上说,中国跟欧洲的关系当然很重要。但是,中国的外交某些方面缺少重点。现在世界上那么多热点都跟中国、跟亚洲有关系,中国对亚洲的重视太不够。世界各地着火了,他到处去救,这是舍近求远。亚洲都搞不定,还到欧洲、非洲、拉丁美洲到处救火。一个国家的外交资源也不是无限的,应当先用到需要巩固的地方。

(本报实习记者吴海珊对此文亦有贡献)

坚定承诺,推动未来
宝马在中国馆奏响中国"悦"章

2011年1月10日,宝马集团在中国标志性建筑上海世博会中国馆公布2010年的出色业绩及新一年可持续发展的经营方略。并同时启动与上海世博会有限公司战略合作及后世博合作开发计划。活动以"中国悦章"为主题,采用新年音乐会的创新形式,将BMW对中国市场的信心与承诺融入到BMW之悦的激情体验中。

2010年,与中国一起腾飞

伴随中国经济和汽车市场的迅猛发展,宝马2010年初即成功跻身宝马集团全球第三大市场,全年BMW和MINI品牌总销量达168,998辆,同比增长87%。BMW 7系全年销售26,553辆,在五年内第四次捍卫了顶级豪华车的领先地位。专为中国客户设计开发的全新BMW 5系长轴距成功上市后,11月和12月连续单月销量超越5,000辆,与上一代5系长轴距车型累计全年销量超过4.2万辆。MINI品牌在2010年的表现更加耀眼,全年总销量首次跨越1万辆,达10,509辆,同比增长140%。

2010年,宝马的成功还体现在运营管理的各个方面。宝马全国经销商网络继续高质量扩展,到年底已超过200家。在品牌方面,宝马成功启动了"BMW之悦"品牌策略,以中国文化的角度诠释宝马品牌的使命和价值,受到市场的高度认可。



宝马宣布推动5S经销商体系

宝马集团大中华区总裁兼首席执行官史登科博士说:"当今中国处于一个追求梦想兑现心意的时代。宝马的一个'悦'字,代表了这个时代的进取精神,贴近中国人的内心,是BMW品牌价值的最好表达。"

2011年,可持续发展的新里程

面向新的一年,宝马将坚持对中国市场的承诺,奏响更强的中国"悦"章。宝马借此公布2011年新产品计划:包括全新一代BMW X3、全新BMW 6系,以及首次进入中国市场的MINI COUNTRYMAN等。在国产车领域,全新BMW 5系长轴距将以8款车型挺进2011年,扩大在市场上的成功。

华晨宝马汽车有限公司的新工厂自去年6月份奠基后,建设顺利进行。新工厂将于2012年初投产。届时,华晨宝马全年总产能将超过15万辆。基于坚定的本土化战略,华晨宝马5系新能源概念车将于年内首次展示,强化在这一领域的领先地位。

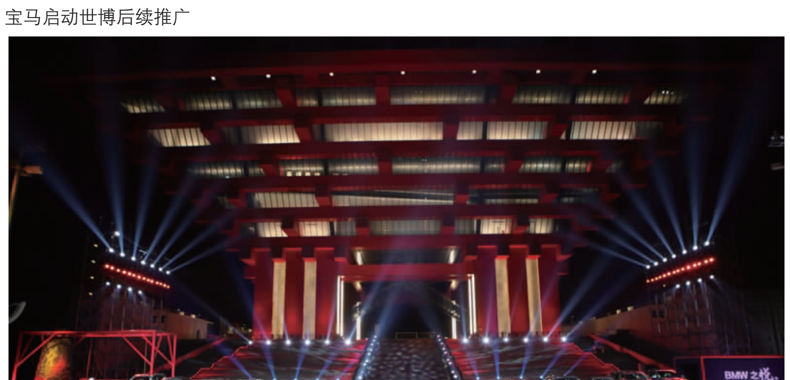
2011年,宝马集团还将把可持续发展策略扩展至经销商领域,启动BMW 5S经销商认证,即在传统的4S(销售、零部件、服务和调研)的概念中引入"Sustainability–可持续性"的概念,以可持续发展作为重要指标来管理经销商体系。BMW 5S经销商须在贡献本地经济、致力改善环境、投身社区公益等三个可持续发展水平维度上达到相应标准。宝马公司将在2011年内正式认证首家BMW 5S经销商,并颁布激励政策,促进整个销售和服务网络不断增强可持续发展能力。作为首家提出这一全新概念并践行的汽车品牌,BMW将继续贯彻全价值链可持续发展策略。

2011年,"BMW之悦"品牌建设跃上新起点

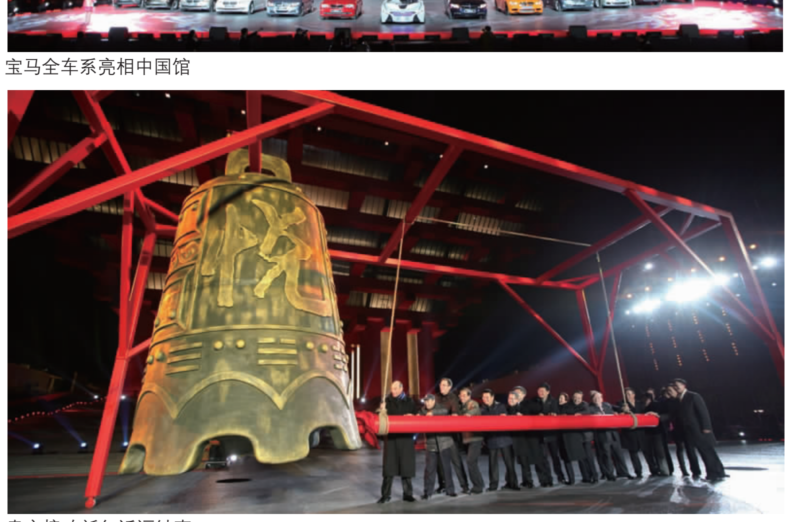
新的一年里,宝马将把"BMW之悦"品牌推广带入新的阶段,增加社会公众对BMW品牌的了解和喜爱。作为新年伊始的重要项目,宝马中国和华晨宝马宣布成为上海世博会有限公司战略合作伙伴。上海世博会有限公司拥有中国馆,是世博园区后续开发的主力军之一。宝马高层与上海世博会有限公司的领导在现场签约,使宝马成为第一个正式支持和参与世博园区后续可持续开发的品牌。



宝马启动世博后续推广



宝马全车系亮相中国馆



贵宾撞响新年祈福钟声

拥有"东方之冠"美誉的中国馆,其设计凝聚了中国传统文化精髓、同时融合现代建筑设计理念和诸多环保高科技。作为上海世博会永久保留建筑之一,中国馆将成为中国文化交流、展示平台和标志性建筑。作为唯一可以在中国馆设立长期品牌展示区的汽车品牌及上海世博会有限公司专用贵宾车辆,BMW将借此平台让品牌融入中国文化的推广中。此外,BMW还计划参与世博园区,如世博轴等商业开发。

此外从2011年开始,宝马中国将作为中国奥委会未来6年内汽车领域的独家合作伙伴支持奥林匹克运动在中国的发展,在若干重大领域内陆续启动一系列奥运项目,包括奥运比赛项目支持、"未来奥运之星"青少年运动员扶植行动,适时推出多款特殊的奥运纪念版车型,感受奥运精神的客户体验活动以及运动员、教练员优惠购车政策等内容。

基于不断融入中国梦想的品牌理念,宝马还将与Discovery探索频道合作推出《中国人物志–梦想篇》系列纪录片。入选的人物及团体包括:世界太阳能产业领军人物施正荣博士、第一条高铁司机李东晓、舞蹈家杨丽萍、国际影星成龙和中国体育代表团。

2010年,宝马在中国积蓄了持续发展的强大动力。2011年伊始,宝马集团将积极应对市场的变化,坚定地执行本土化经营战略,与中国社会文化和谐发展,以商业成功和品牌社会贡献,推动未来。

货币无侥幸

——汇率与货币系列评论(29)



其仁其文

周其仁

北大国家发展研究院教授

qrzhou@gmail.com

只要货币供应量超过了经济增长的需要,物价总水平终究不可避免地要爬高。这是基于常识和经验就可以理解的逻辑,不需要扯上太复杂的理论。因此,不需要等到形形色色的物价此起彼落地爬升之后,再急急慌慌跑出来"反通胀"。管不住货币,物价之火上房是早晚的事

新年经济的一件大事,是物价指数又爬到一个较高的位置。这距离上一波物价高企,只不过两年时间。从图上看,物价变动呈现出一个两头高、中间低的马鞍型:2007年消费者物价指数4.8%,2008年5.9%,2009年-0.7%,2010年当在3%-4%。2011年会怎么样?国家发改委提出的目标是把CPI控制在4%,不少行家认为真做到了是不小的成绩。

这还只是消费者物价指数。大家应该同意,物价总水平不是只用CPI就可以度量的。要是把"要素和资产价格"都放进来——还要考虑种种价格管制的效果——那就不难看出,这些年来中国的物价总水平其实是在爬一个长坡,甚至连2008年那场"史上最严重的"全球金融危机,也至多不过是把中国的这个变化趋势打了一个折扣而已。

事情总有个原因吧?个人之见,直接成因是货币。直截了当地讲,只要货币供应量超过了经济增长的需要,物价总水平终究不可避免地要爬高。这是基于常识和经验就可以理解的逻辑,不需要扯上太复杂的理论。弗里德曼的那句名言("任何通货膨胀都只不过是货币现象")虽然被看作货币主义的箴言,但正如本专栏多次提到的那样,中文语境里"通货膨胀"的本意就是流通中的货币膨胀。因此,不需要等到形形色色的物价此起彼落地爬升之后,再急急慌慌跑出来"反通胀"。管不住货币,物价之火上房是早晚的事。这方面没有侥幸的机会。

不妨结合个人的感受把这一波的经验再回放一下。话说2008年入秋时节,我到温州调查行业和企业,也见到上世纪80年代就结识的好几位老朋友。那次访问有两大收获。一是明白了温州民营企业由艰苦开辟国内市场转为大规模外向的逻辑。另一收获,就是对那年国庆长假前后惊心动魄的"价格跳水",有了非常直观的感受——美国金融危机对出口导向的中国实体经济的冲击,说来就来了。

从温州出来,途经上海参加《中国企业家》召集的一场小型讨论,主题是改革开放30年。不过大家不免议论经济走势。会前看了一些言论,对危机的估计似乎越来越严重。最著名的一个论断,是说来年(2009年)中国经济别说保八,就算是保零也够呛。自己刚刚看了温州的市场跳水,当然知道发达经济的危机对多年依赖出口的中国打击巨大。不过衡量再三,我还是把"中国经济衰退的几率等于零"这句话说出去了。根据何在?当时讲得多的,是30年中国的经验证明了的一个道理:危机逼出改革、改革推动增长。比较语焉不详的,则是到本栏目才细细写下的理由,这就是多年从人民币汇率机制里被动放出的天量货币!

不过,还是"保零艰难论"的影响大。是年年底,中国总理的"两拳战略"("出拳快、出拳重")出手。我请教一些地方行家怎样看,得到相当一致的判断是,认为多年以来中央政府调控的就是地方投资的冲动。现在好了,两年财政4万亿,中央占小头、地方占大头,真正高度一致,"上下同欲者胜"。读者也许记得,当时有报道说,各地上报的投资总额超过20多万亿。那还有什么问题?我的"衰退几率为零"论,看来大可安然无恙。

物价却不买账。2009年2月以后,每月CPI都是负的。生产者物价指数(PPI),更是从年初开始就是负数。这里当然有向下"翘尾巴"的因素(上年同期物价指数偏高),但连月跌、跌、跌的价格走势,也着实吓人。于是,货币龙头开动。3月初两会的信息,是2009年全年"增发信贷5万亿以上"。可是第一季度的数据出来,仅前三个月就增加了4.5万亿信贷,直逼2008年全年新增信贷4.9万亿的水平。也是在第一季度,广义货币(M2)同比增加了25%以上。

面目全非的货币环境,不需要继续检验"衰退几率为零论"了。2009年4月27日,我发表了"还算'适度宽松的货币政策'吗?",质疑大手放松货币对未来中国经济的影响。该文提出一个问题:**为什么财政政策可以"积极",货币政策却只能"适度宽松"?**答案是,只要守得住1994年人大法律定下来的"财政不得向人民银行透支"的铁则,财政政策再积极,也受到国家税收能力和发债能力的实际限制。**比较起来,货币变量要"软"很多。"倘若政府不自我设限,发货币'积极无度',政策为祸的危险就增加了"。**该文认定,比2007年中国GDP的增长率(13%)还高出12个百分点的货币供给增长率,无论如何也超出了"适度宽松"的范畴。**"中国不是美国,没有那么多的'毒资产'——像有的行家建议的那样——需要泡入高通胀的药液才有望解毒!(中国的)央行也学不成美联储,因为这里大手松出来的货币尚不能漫游世界,累积的货币压力主要还将作用于国内"。**文章最后的建言是,"还是不要把25%以上的货币增长当作'适度宽松的货币政策'吧。其实它已属非常宽松。即使必不可免,也不宜加冠'适度'之名而放松应有的警觉"(http://zhouqiren.org/archives/831.html)。

这些论点不合时宜。要知道,那时媒体头条的通栏大标题是"保增长对贷款规模没有限制"(见http://finance.sina.com.cn/roll/20090429/02526162609.shtml)。那可是银行监管部门负责人的政策宣示。电视台里有的专家意见就更有学术性了:中国是一个高储蓄率的国家,大量投放的信贷来自储蓄,所以不会引发通胀。如此氛围之中,2009年上半年信贷增加近6.7万亿,全年9.5万亿!与此相得益彰的舆论,则是"宁要通胀、不要通缩"的高论。老天爷,"通货膨胀"居然成为一个可选政策,似乎可以操纵自如,想多一点就多来那么一点。

掂量再三,还是说不通嘛。中国的高储蓄没错,不过其一,来自净出口的那部分储蓄,本来就是过量货币追不到商品服务的产物,强贷出去,必然压迫物价上涨。其二,除非实行"百分之百存款准备金"(奥地利经济学家有此主张),商业银行放贷的时候,是可以"创造货币"的。其三,我国利率市场化改革远未完成,信贷不受利率的灵敏调节,再加一个"保增长信贷不设限",流动性泛滥就见怪不怪了。再看国际收支失衡带给国内的压力,即便是危机时期也未见减弱。2009年国家外汇储备新增4531亿美元,每一块进入中国的外汇,对应都有几块钱的人民币出去了。

可是到了2009年年底,还是有那么多人主张"宁要通胀"。无计可施,只好录以备考。反正年终论坛活跃,我就要求到《21世纪经济报道》组织的年会上发言。记录稿传过来、完成修订的那一天,恰好是2009年的最后一天。这篇讨论"为什么后危机时代来得这样快"的发言,肯定地认为,"中国的增长速度不是问题","问题是救市的代价"。这是因为,"放出去这么巨量的货币,譬如比GDP的增长还高出20个百分点的广义货币,绝不会没有后果。大量投放的流动性将继续在整个市场里漫游,集结到不同的产业部门、不同的资产领域、或者不同的商品上,由此带来相对价格较大的波动,最后或早或晚推高物价总水平。"

文中还回应了一个当时流行的观点,即"还看不见通胀,因为CPI不过刚刚转正而已"。我指出,"物价总水平"可不仅仅只是消费品之价,也包括生产资料和各种资产之价。按这个更准确的定义看问题,说"看不见通胀"怕就没有那么大的把握了。**至于"宁要通胀、不要退缩"之类的高论,那是值得刻到石头上的,免得将来哪一天无人认领**(http://zhouqiren.org/archives/831.html)。

两个月后,中国CPI过2%;五个月后,CPI过3%;十个月后CPI破4%;十一个月后破5%。至于"要素和资产价格"如房价和地价,不说它们也罢。倒是留在报纸和网络里的"宁要通胀"论,再也无人前来认领。此一时、彼一时,大家无暇他顾,正在严肃地与通胀做斗争哩。

教训是,从货币超发到物价全面上涨,有一个时间间隔,并需要随机的偶然因素来触发通胀和通胀预期。排除这些偶发因素,以健全的记忆把跨时间的现象联系起来观察和分析,我们就能得到经验里的教益:货币无侥幸。

政府做得好不好



法律、管制
与经济增长

薛兆丰

北大国家发展研究院研究员
法律经济学研究中心联席主任

zxue@nsd.edu.cn

要政府在增加任务的同时减少规模,古往今来,都是不切实际的奢望。许多公共知识分子抱有幻想,以为民主制度可以阻挡政府膨胀。非也。从美国的经验看,民主制度不仅阻挡不了、而且实际上促成了政府规模的膨胀再膨胀

今天参加一个论坛,讨论如何衡量政府的绩效。这是个困难的话题,我无法明确作答,而只能解释它为什么深湛。

经济学家阿尔钦(Armen Alchian)在1950年发表名文"莫测、进化和经济理论(Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, JPE)",在为经济学科学确立了坚固的基础的同时,也顺便说明了经济成功之路的坎坷。

说来有趣,阿尔钦这篇文章,起源于另外两位经济学家前辈的争论,即"商人是否真的依据边际产量和利润最大化的分析来作决策?"其中,理查德·莱斯特(Richard Lester)说"不",而弗里兹·马克卢普(Fritz Machlup)则说"是",两人争得不可开交。30岁出头、刚退役回大学教书的阿尔钦在课堂上和学生聊起此事,认为两位前辈都有对有错,但如果经济学的争议仅仅停留在那个层面,那他就"不如继续留在部队里当兵算了"。

在同学们的鼓励下,阿尔钦发表了这篇可能是近半世纪来引用率最高的经济学论文。阿尔钦指出,问题的关键不在于商人是否真的利用经济学原理来指导决策,不在于他们是否愿意这么做,不在于他们有没有这么做,而在于他们实际上是不是这么做到了。成败取决于人们的行为是否能够在竞争中活下来,而不取决于他们的主观愿望,也不取决于他们是如何探索到活路的。

这引向一个关键的结论。很多人指责经济学的适用性,说经济学假定人是自私和理智的,而因为实际上人并非完全自私和理智,所以经济学往往不适用。对此诘问,阿尔钦回答:经济学研究的是存活的规律,而人们能否在竞争中存活,与他们是否自私和理智无关。因此,那些基于人性的复杂性而攻击经济学的适用性的批评,一概是无的放矢。

阿尔钦的这篇文章还告诉我们,要知道谁活得好,是一件比较容易的事情,但要模仿那些活得好的人,让自己也活得好,就完全是另外一回事。我们知道健康活泼的孩子是怎样的——能吃能睡能玩;可做家长的都知道,要成功地让孩子在该吃的时候肯吃、在该睡的时候肯睡、在该玩的时候肯按照适当的方式去玩,有时是多么困难的事情。这解释了一个现象,即尽管复印机已经非常便宜,但要让经济不发达和法治不健全的国家"照抄"成功国家的经验,还是罕见成功的。

衡量政府绩效,就是要鼓励政府"模仿"成功者的经验,而其中的困难,与模仿别人如何养育健康活泼的儿童相似。模仿大致可分两类,一是模仿结果,一是模仿成因;两类方法各有利弊,需要酌情均衡。

以GDP来衡量政绩、以金牌数量来衡量健康程度、以政府支出和居民收入的比例来衡量国富与民强之间的关系、以基尼系数来衡量贫富差距,都是"模仿结果"的做法。一般地,专家学者们通过跨国的统计,确定他们心目中理想的宏观经济指标,比照本国情况后,提出修正的模仿办法。

通常,因为求成心切,人们往往会诉诸行政手段,来强行"纠正"为他们所不悦的宏观经济指标。例如"收入再分配"的提法和做法。医生一小时能赚一万,护士可能得工作三个月才能挣到,合理吗?需要进行收入再分配吗?

仅看结果,谁都不可能正确回答。只有市场,只有通过无数的交易,我们才知道,原来速度越来越快的计算机芯片价格竟然越来越低,原来奥运冠军的广告费和亚军的竟然差这么远。以行政手段来强行纠偏,纯属武断,而历史经验则表明越纠越偏。正确的求解办法是:如果能指出制度安排的不公,那就去修正制度安排;否则,自由竞争下形成的收入分配就是合理的,哪怕表面看来是多么的戏剧化。

另一类模仿,是模仿成因。我们知道经济成功的原料,尽管配方需要根据各国国情调整。那些原料包括:(1)完善的私有产权保护,即个人有充分的财产使用权、收益处置权和转让权,而其中以转让权为最关键;(2)健全的市场规则,即充分奖励善用资源者、并充分地惩罚滥用资源者的机制;(3)顺畅的国际贸易,包括服务、物资和票据的跨国流通;(4)坚挺的货币,包括稳定的总体物价水平、居民自由选用外币来替代本国货币的权利和市场化的金融市场;(5)越少越好的政府管制。

中国的绩效管理,如果能够从一味只顾"模仿结果"的方向,转为兼顾"模仿成因",甚至变成以"模仿成因"为重,那将是重大的进步。因为后者比前者更能促进经济体制的微观结构调整,带来更持久的经济增长。问题是,若舍弃GDP这类硬指标,而以"模仿成因"为本,那么政府绩效就更难精确度量了。这是衡量政府绩效的根本困难之一。

再让我转谈经济自由与政治自由的微妙关系。经济自由是政治自由的必要条件。一个人,假如他出售自己的服务,以赚钱来养妻活儿的权利受到侵害或者剥夺,那么他所享有的表达意见的政治自由,就必然大打折扣。这是较容易理解的。

弗里德曼(Milton Friedman)曾经在《资本主义与自由》一书中写道:"历史绝无二致地表明了政治自由和经济自由之间的关系。古往今来,没有任何享有政治自由的社会是缺乏经济自由的。历史只表明资本主义是政治自由的必要条件,而显然不是充分条件。法西斯治下的意大利和西班牙……都不是享有政治自由的社会,但都是以私有企业为主体的经济组织。因此,一个实质是资本主义、但政治并不自由的社会显然是可能的。"

较难理解、为许多人所不知的是,政治自由一旦建立,反过来会威胁——而不是促进——经济自由。这是"公共选择学派(School of Public Choice)"得以名闻天下的研究成果:政治家往往必须通过"财富再分配"等办法来赢取部分人的支持,而这种做法实际上是对其他人的经济自由的侵害。

今天中国许多公共知识分子,在呼吁政府降低税收、缩小规模、减少干预的同时,也呼吁政府提供廉价的住房、道路、能源、医疗、教育和全面的社会保障,而他们没有意识到,这两种呼吁是互相矛盾的。要政府在增加任务的同时减少规模,古往今来,都是不切实际的奢望。许多公共知识分子抱有幻想,以为民主制度可以阻挡政府膨胀。非也。从美国的经验看,民主制度不仅阻挡不了、而且实际上促成了政府规模的膨胀再膨胀。唯一不同的,恐怕只是政府肥胖的身体上多几块国会的印章而已。

这是说,除非我们能够巧妙地设计宪政,以致恰当而明确地划分政府与市场的职能分工,否则就无法阻止政府因为追求绩效而不断扩张。令人遗憾的是,这个问题远未解决,它仍有待法律、经济学、心理学和政治学等学科的协同攻关。这是衡量政府绩效的根本困难之二。

中信银行携手银联信
发布《2010 中国现金管理行业白皮书》

近期,由北京银联信信息咨询中心(以下简称银联信)、银行联合信息网和《银行界》杂志联合主办的"2010中国现金管理行业高峰会"在北京隆重召开。此次会议得到了国内外商业银行、企业以及第三方专业服务机构的支持和广泛关注,与会专家分别从现金管理行业的未来发展趋势、银行机遇与业务创新、企业现金管理应用和技术支持等方面进行了深入分析和探讨。作为国内现金管理领域享有盛誉,并荣获本次论坛"最佳现金管理银行-品牌之星"奖的中信银行携手银联信发布了《2010中国现金管理行业白皮书》。

作为本次峰会的亮点,《2010中国现金管理行业白皮书》是国内第一份针对现金管理行业的调研报告,其内容涵盖我国现金管理行业的构成要素、现金管理行业的外部环境分析、现金管理行业参与方的发展现状分析、商业银行现金管理竞争力评估体系和综合竞争力排名,以及对于我国现金管理行业未来发展趋势的展望等。白皮书的发布这不仅填补了行业空白,而且对于银行、企业和第三方专业中介服务机构都具有极高的参考价值,同时对于实现我国现金管理行业持续健康发展、改善企业资金管理现状和提升银行现金管理服务水平等方面都有着积极的推动作用。 | AD

搭载 Android 酷派智囊系统的完美传承

酷派首款搭载了基于android平台酷派智囊操作系统的手机——N930在酷派手机的发展史上是一个新的里程碑。作为新一代3G互联网四通道旗舰手机,酷派N930不仅拥有EVDO/GSM双网双待功能以及目前市面上高端的硬件配置,同时还拥有中国标准WAPI和国际标准Wi-Fi的无线功能,并且支持Soft Ap,尽享移动互联网带来的便捷体验。

在商务功能方面,酷派N930支持全面的邮件功能和个人隐私安全防护与专业级的GPS+GPSone导航功能;支持Push Mail,任何邮件都可以随时送达;支持Gmail、163等邮箱,支持VPN和2000条超大容量邮件,支持Office附件阅读。

新的酷派智囊系统给我们带来了全新Cooltouch Pro易用体验,全新的通话界面,来电照片,多层协同,快捷查找 。酷派智能系统拥有便捷日程管理、动态短信操作,发送、删除等动画效果,丰富的操作乐趣。在线股市行情、交易,支持港股 便捷的照片浏览、编辑。

易用播放界面操作,直观专辑显示,多点触控操作。多种音乐播放显示效果,flash动画,丰富光影效果。

除了支持中国电信的全部业务外,酷派手机的信息安全方面也是当仁不让的:私密模式 ,遥控密码控制,遥控数据清除,遥控SD卡清除,复杂密码支持,应用黑名单,无线备份和恢复等私密的功能也是一个不漏。

酷派N930已经全面到货,与此同时,酷派与登喜路合作的全球限量签字版也于近期发售,"行云畅控,运筹制胜"的品味体验与奢华的感受,值得每一位精英商务人士所拥有。 | AD

拯救中产阶级



他山之石
贺绍奇
中国政法大学副教授
长策智库高级研究员
heshaoqi22@yahoocomcn

美国次贷危机其实就是美国中产阶级的危机。危机爆发始于美国中产阶级家庭破产，美国梦的破灭,危机又让更多中产阶级陷入困境。在美国,大多数美国家庭的中产阶级梦都是通过消费信贷来实现的。因此,从这个意义上来说,美国金融消费者就是中产阶级,保护消费者就是捍卫和拯救美国中产阶级。所以,奥巴马政府金改中关于消费者保护的改革也就有了一个悲壮的历史使命——拯救美国中产阶级。

在美国文化中,中产阶级既是一种生活方式、一种生活水准、又是一种梦想。美国商务部与经济和统计管理局在 2010 年 1 月给美国“副总统中产阶级任务办公室”提交的《美国的中产阶级》报告就指出,社会学家以价值观、期望和梦想以及收入水平等结合来定义中产阶级,收入水平并不是界定中产阶级的唯一标准,许多收入非常高或非常低的人都自称他们为中产阶级。也就是说,中产阶级代表了大多数美国人心目中一种理想的生活方式和生活水准，代表了“美国梦”。因此,大多数美国人都把自己归类为中产阶级。

商务部与经济和统计管理局的调查显示,美国人心目中的中产阶级生活是这样的:经济稳定,有一套住房和有退休保障;自己和孩子们的健康有保障,能供他们上大学;拥有汽车;家庭定期有能力外出度假……奥巴马在阐述自己对中产阶级的理解时,更强调生活的质量、尊严和保障,他说:“今天，过有质量的中产阶级生活，开始于有一个薪水不错的工作,我们谈的不只是工资,我们谈的是尊严,是保障。我们谈的是你的养老金是安全的，你的健康保险是可靠的,你年老的父母和孩子能得到照看的,你的邻居是安全的，有体面的学校,你的孩子将健康成长。如果他们希望,你也希望,他们是能够上大学的。这是旧时的美国梦。”总之,中产阶级的内涵并不仅限于收入,它是一种生活水准。它意味着,有保障的工作,安全和稳定的住房,享受健康保险和退休保障,有时间度假、养病、生育和抚养孩子,有机会为将来储蓄,能够支付得起好的教育,包括孩子的大学教育。

大多数美国人都认为,美国中产阶级越壮大,美国在经济上、文化上和民主上就更强大。美国副总统拜登在一所大学演讲时向公众指出:“强大的中产阶级等于一个强大的美国。二者相互依存,互为条件。”但 2007–2008 年金融危机让成千上万成就了中产阶级梦想的家庭破产返贫,中产阶级急剧萎缩。奥巴马的特别顾问、美国哈佛大学法学院教授伊丽莎白·沃伦在给媒体《没有中产阶级的美国》一文中就大声疾呼,美国中产阶级正在迅速消亡。她说,危机发生后,5 个美国人中就有 1 个人失业,9 个家庭中有 1 个无法负担信用卡最低支付要求。8 个按揭中有 1 个违约或取消赎回权。8 个家庭中有 1 个依靠政府提供的救济食品券供给生活。每月有超过 12 万个家庭申请破产。经济危机抹掉了 5 万亿养老金和存款，让家庭资产负债表颠倒过来，威胁 1000 万住房拥有者的住房保有。她警告美国决策者和公众,如果美国没有强大的中产阶级,美国的牢固基础就动摇了。

其实，奥巴马政府很早就意识到了这个问题。2008 年奥巴马正式入主白宫不久，就成立了由副总统拜登担任主席的“白宫中产阶级任务办公室(the White House Task Force on the Middle Class)”,专门负责研究美国政府如何帮助陷入困境的中产阶级。拜登认为,金融危机带来经济大衰退,受到冲击最大的就是中产阶级。危机来自于华尔街,但它却报复了主街(实体经济部门的生产者和消费者)。金融危机迫使美国决策者反思华尔街的存在价值与功能定位。因为这与中产阶级的命运息息相关，核心问题就是如何让其发挥积极作用，把资本配置到最有效率的投资中去，为美国创造更多工作机会。他说:“从历史角度看,至少当它(华尔街)不被那些不计后果的投机所困扰时，金融体系在我们经济中扮演了关键的角色，竭尽全力地为新产业提供融资，帮助企业融到投资于工厂的钱，为商场补货提供隔夜借贷(紧急流动资金)。事实上,这个体系似乎如此重要，以致没有它就不可能有健康的经济。但监管者,受到自我矫正市场神话的蛊惑,擅离职守,华尔街背离了在我们经济中扮演的把资本输送到有用的投资上去的建设性角色(productive role)，而扮演了一个把资本暗自输送到他们拥有的私人赌场上的破坏性角色。”

> 金融危机迫使美国决策者反思华尔街的存在价值与功能定位。因为这与中产阶级的命运息息相关,核心问题就是如何让华尔街发挥积极作用,把资本配置到最有效率的投资中去,为美国创造更多工作机会

是什么导致了市场失灵？是监管者在关键时刻睡着了，放纵华尔街偏离了本分，从服务者演变成为了掠夺者吗?沃伦的研究揭示了其中根源。自 20 世纪 80 年代研究破产法时，她注意到一个非常令人费解的现象，就是越来越多的美国中产阶级家庭主妇都参加了工作,家庭获得了双份收入,收入总额在增加,但与此同时,这样的中产阶级家庭却越来越脆弱，抗风险能力越来越低,一旦遇到经济不景气,便会因收入下降，债务上升而陷入破产困境。在探索和研究其中原因的过程中，她发现销售给中产阶级贷款的商业模式存在严重的问题。那就是,信用卡公司和其他贷款人设计了诸多诡计和价格陷阱模型,费用和利率攀升,中产阶级家庭变得越来越脆弱却浑然不觉,这到底是为什么呢?

这一切都是因为这些诡计和陷阱被巧妙地包装为极具欺骗性和麻痹作用的“金融创新”,诱导了消费者为追求中产阶级生活而不负责任地盲目举债,非理性消费,同时刺激了追求高收益的、不了解真实情况的投资者卷入了对复杂结构性投资产品的疯狂追逐。对此,奥巴马曾经有一段精辟的评论,他说:“近些年,金融创新者为获得市场竞争优势,生产了大量新的和复杂的金融工具。这些产品,如资产担保证券,原本是为了分散风险的,但不幸的是最终却导致了风险积聚。贷款出售给银行,银行将他们包装成证券,投资者购买证券对其中可能的风险几乎一无所知。太好挣钱了。但这些计划都是建立在一堆沙子上。对此种产品需求增长时,贷款人就降低标准吸引更多的借款人。许多美国人买了证券,借了钱,并没有充分了解其中条款,并且通常也不接受责任。”也就是说,导致危机的源头就在消费信贷上金融机构不负责任的放贷,而美国中产阶级却稀里糊涂地借贷和非理性的消费。

追根溯源，伊丽莎白·沃伦认为,问题的症结就在于危机前华盛顿整个监管框架的设计都是为了保护银行的盈利，没有一个机构是用来看护消费者的。联邦层面有 5 个银行监管机构,联储、货币监理署、储蓄监督办公室、联邦存款保险机构、全国信用联合管理局和联邦贸易委员会与州监管当局构成了一个多重监管体系。但多重监管不但没有形成加强监管的协同效应，反而形成了各监管机构竞相放松监管的恶性竞争。导致恶性竞争一个主要原因就是监管者预算很大一部分来自被监管银行或金融机构缴纳的监管费用。此外,在联邦层面,监管权力与监管动力不匹配。负有保护消费者职能，对消费金融产品享有监管权力的机构,缺乏保护消费者的动力,因为消费者保护不是它们法定的核心使命,金融安全和稳健才是其首要职责,如货币监理署、联储、证交会等。对于联邦贸易委员会，其主要职责本来是负责保护消费者的，可它却不享有银行监管的权力。鉴于此,沃伦认为,需要设立一个独立的、专门保护金融消费者的新机构来解决这个不平衡的问题。而且她坚持认为,这个机构必须是强有力的。

沃伦在金改中捍卫美国中产阶级利益立场上的鲜明态度和坚定立场为她赢得了“中产阶级英雄”的美誉,2010 年 4 月美国《时代》杂志封面文章(《负责清理乱象的妇女们》)将沃伦与联邦存款保险公司主席和证交会主席(均为女士)合称为“华尔街的新警察”(New Sheriffs of Walls Street)。金改法颁布后，奥巴马将她任命为总统特别顾问，负责新消费者金融保护机构的筹建提供顾问服务，包括负责推荐新机构主任人选。尽管如此,不喜欢她的人讥讽她为“自以为是的十字军”。暗示其徒有虚名,难有作为。实际上，在 2010 年 6 月的一次媒体访谈中，在谈到自己在华盛顿的经历时她表示,自己没有充分了解这个地方。她意味深长地说:“也许我离华盛顿比以前近,但仍然不是内部人。”

新的消费者机构到底是一个什么样的机构，金改法又赋予了它哪些法宝，它到底能给中产阶级带来哪些福音？且看下期道来。

国寿福禄金尊:通胀理财新选择

岁末将至,总结过去一年的关键词,“通胀”和“涨价”无出其右。12 月 11 日,国家统计局公布的数据显示,11 月份的 CPI 同比涨幅为 5.1%,突破了目前市场的预期。在通胀恶化的局面下,许多家庭在在理财观念方面也与抗通胀挂钩,怎样在通胀形势下使财富保值增值，是未来一段时间理财的主体观念。

2011 年,在抗通胀的理财主题下,稳定收益和保障预期兼收的分红险无疑成为了理财的宠儿。为了应对这种市场需求,国内分红险产品线最为完善的“龙头”——中国人寿在家庭理财市场上又投下一枚重磅炸弹:国寿福禄金尊两全保险(分红型)。

国寿福禄金尊开创了分红险“返本还收益”的先河,约定年期返本后生存金、红利还将领取终身；同时又具有传统分红险“分红”、“累积生息”等畅销元素，兼具身故保障、意外伤害保障等基础保障功能,集保值、投资、保障等多功能之大成。业内专家指出,对陷落于“涨声”一片的广大理财者而言,该险种的推出不吝为投资避险、保值增值的良港。

通胀不惧 返本继续分红

理财专家介绍,在抗通胀预期下,选择寿险产品中的分红险，其优势在于本金稳健,在确保固定收益的前提下,由于资金将主要投向基金、债券和包括协议存款等在内的银行存款,投资者将通过分红分享保险公司在该险种上的经营成果,具有抵御通胀的功能。

理财专家介绍,作为国寿首款返本还收益的产品,福禄金尊两全保险(分红型)也强调在通胀环境下的收益预期:

一、约定返本快。据了解,福禄金尊两全保险(分红型)是目前国内市场上的理财保险中是返还本金时间较快的产品。按照保险合同约定，若被保险人选择 60 岁领取祝寿金，在 60 岁就可以领回自己所交全部保险费。

二、返本还收益。这是国寿首款返本还收益的产品,为此,国寿针对福禄金尊两全保险(分红型)产品推出了四项基本承诺:若客户选择 60 岁领取祝寿金,返本后还领取,60 岁返本后每年领取基本保险金额的 6%至终身；返本后还分红,60 岁返本后继续领取分红至终身；返本后还保障,60 岁返本后继续享有一定的身故保障金；返本后还借款,60 岁返本后按照保单的现金价值可以保单借款。

三、领取金额高。福禄金尊两全保险(分红型）产品所保范围包括有生存保险金、祝寿金、身故保险金和意外伤害身故保险金。以生存年限 90 年为例，投保人选择福禄金尊两全保险(分红型)累积生息后的收益是本金的 8.98.9 倍,加上红利收益更可观。

四、身故保障高。投保人如遭遇疾病身故,福禄金尊两全保险(分红型)产品制定了较高标准的身故保障比例。据介绍,疾病最高可获得 2 倍基本保额加本金的保障金,而意外身故最高可获得 5 倍基本保额加本金的赔付。

福禄金尊两全保险(分红型)产品推出伊始,已有专业人士把该款产品定义为 2011 年的最佳理财工具,称其为抗通胀背景下的绝佳险种。



市场导向 国寿创新不断

面对通胀时代来临,福禄金尊“返本后还收益”的创新,无疑将继续强化中国人寿在国内分红险市场的优势地位。事实上,以市场为导向,加强产品创新,一直是中国人寿孜孜追求的产品原则。这也使中国人寿在整个中国保险业的诸多领域,不断走在市场前列。

以不少保险公司难以企及的农村市场为例，中国人寿于 2007 年率先推出了三款专门的农村险,分别为针对被征地农民和农村干部。同年，被称为“中国惠农第一险”——“国寿新简易人身两全保险”,也在神州大地推出。2008 年,在我国小额保险大幕初开之际,中国人寿又在湖北、山西、四川等 9 个省区率先试点农村小额人身保险。

在其它中国保险业亟待突破的领域,中国人寿也屡屡成为“第一个吃螃蟹的人”。2008 年，针对国内自然灾害频发的局面,中国人寿正式推出重大自然灾害意外伤害保险(涵盖地震、泥石流、滑坡、洪水、海啸和台风 6 大自然灾害),这是国内首个巨灾意外伤害保险产品。

不论在产品开发上，还是在产品推广上,中国人寿始终坚持“客户至上、以人为本”，这八个字体现的人文关怀不仅仅体现在农村业务的开拓以及巨灾险的推出上。紧扣市场需求推出服务广大百姓的分红产品,加大了客户服务工作投入。险种的差异化和服务竞争的细分化为中国人寿注入了生机与活力,中国人寿实现了经济效益和社会效益取得了双丰收。



以次推出的福禄金尊两全保险（分红型)产品为例,产品设计贯穿被保险人的一生，并注重被保险人各个时期的理财需求。针对少儿市场，福禄金尊产品 60 岁以前每三年的定期返还生存金和红利的累积生息功能可作为少儿成长教育金、婚嫁金,60 岁后兼顾养老,加上投保年龄越小,领取次数越多,保障越高。

针对中青年市场,福禄金尊产品提出 60 岁前理财,60 岁后养老的概念，确保投保人的高保障,快回报,切实做到投保人养老无忧。

针对中老年市场的中高端投资理财可能趋于保守,福禄金尊产品从稳、赚、留三个方面顾及被保险人的利益,使得老年被保险人可以让钱留住、留久。

福禄金尊,财源滚滚——既是中国人寿福禄金尊两全保险(分红型)产品对投保人的庄严承诺,也是中国人寿在通胀背景下和客户追求双赢的美好祝愿。

现实带进梦想

王绥琛 / 文

站着把电影看了

姜文果然不是一盏省油的灯。他的这部《让子弹飞》,给观众带来了无穷的想象力,索隐派大起。影片中的许多元素被认为是另有所指。热衷于这项“微言大义”活动的人有影迷、网友、记者,甚至还有大学教授。

关于“鹅城”。其一说,“鹅城,也就是人民任人鱼肉的城市。”鹅即“呆头鹅”。其二说,“‘鹅城’就是中国社会的缩影, 而操控这一政权的正是黄四郎这样财大气粗的‘土财主’”。南京大学有教授一人设想了鹅城的三重含义:1.鹅,是苏俄的“俄”字的假借,隐喻在这个故事发生的地方, 发生的是一场苏俄式的革命。2.鹅,隐藏着一个不太复杂的拆字:“我”和“鸟”,是以“我”和“鸟”作为现实王国的名称。3.鹅的同音字中,隐含着这样一些组词:饿城,恶城,厄城,恶城,噩城。影片中的“康城”,也被说成与“小康社会”有关。

关于“马拉火车”。其一说,“马拉火车的隐喻, 就是在暗讽我们当今的制度。虽然坐上了西洋人的经济火车,走在市场经济的铁轨上, 可是实际上跟以前的马车并没有本质区别, 依然是靠一群无脑的劳动力在前面拉着。”其二说,“奇诡的是这个火车也有蒸汽, 再仔细一看这个蒸汽居然是中国特色的火锅冒出来的, 这个火车上载的是代表腐败同欺骗的马县长同他的汤师爷。” 其三说:“火车必然代表历史,而马只可能代表着一种意识形态。或者,马主义。”

关于黄四郎、他的帽子以及他的五代家业。有说黄四郎象征韩三平,这个最早出现的说法为许多人否定。有说是“政审局或权力机构”,或者宽泛地说“象征的就是权力,是通过权力得到利益的既得利益者”。而他的那顶帽子据说 “隐喻的就是咱们现在的官场现象。比如一个地方官走马上任之后,就会有一个当地的权力集团邀请你来喝酒”。当黄四郎最后从碉楼上抛下那顶帽子,则被说成“它象征着权力向社会底层的转移”。还有“一言以蔽之,帽子在《子弹》中的出现,是用以说明王权和政治的兴替”。至于“五代家业”指的什么,容按下不表。



姜文是一个高蹈者,他对于人们所说的现实兴趣不大,很少有人像他那样始终根植于对于梦想的激情当中 本报资料室

关于那个铁门。它被姜文和他的兄弟们射得千疮百孔, 惊叹号和问号都在上面。有说是“要把这个一直束缚着人民恐惧着人民的锁链铁门打穿掉, 让人民奔向自由, 得到自己的财产”。有说是“姜文肆意地向这权威的大门发起进攻, 它要在这大门上打出一个大大的惊叹号,不过,最终却只打上了省略号和问号, 是说他感到无可奈何”。有说是留下一个问号,就是为了“鼓励阐释”,关于这部影片的“创作主旨”,鼓励大家自由发挥。

关于结尾处的上海及浦东。有说上海是革命的策源地,去上海是“为了开会”;有说是为了说明一个“轮回”,“推翻一个之后,建立起来的是新黄四郎”;也有说“浦东代表着资本主义经济,就是说,那些在国内被禁的导演演员都移民西方了,他们感到不轻松”。

关于影片中的“子弹”、“长刀和短刀”,同样代表不同含义。包括小六子的死, 有说是祭奠姜文被封杀的那部影片《鬼子来了》,有说是推崇日本人的“切腹”,还有人联想到了“之前的民工开胸验肺”。新浪微博上,人们转来转去盛传整个故事是“民国八年,九筒子带着六个兄弟灭了黄四郎”,其中的一系列数字, 暗指某个重大的历史事件。如此浮想联翩,另有人评论道,十个阿拉伯数字中, 敏感词占了三分之一强,这还让人怎么使用啊?

弄出这么多稀奇古怪匪夷所思的阐释来,让人瞠目结舌。在网上搜索和阅读它们, 甚至比看电影本身还要有趣得多。有人重点提示,“理解子弹的政治隐喻, 突破点在于姜文相对于原著,对故事发生时间的改动。”这部影片的原作为马识途先生的小说《夜谭十记》。

所有这些阐释不一定要通过创作者本人的首肯, 观众掏腰包花六十块钱进电影院,如何享受是他们的权利。这部影片中有一句台词是 “站着把钱挣了”,那么观众也照样可以理直气壮地说,这回“站着把电影看了”,无需跟在导演后面亦步亦趋。

> 一部电影被弄出这么多稀奇古怪匪夷所思的阐释来,让人瞠目结舌。在网上搜索和阅读它们,甚至比看电影本身还要有趣得多

镜像关系

观众对于这部影片的踊跃反应,指向一个十分有趣的问题:一部影片到底靠什么而得以运转和实现?钱,没错。没有钱拍不了电影,而且需要大笔的钱,最好是巨额投资。当然,没有一支主创人员的队伍, 一部影片无从谈起。然而,使得影片得以完成的最后一道工序,是观众的观影行为。就像我们书架上有那么多碟片, 如果我们不把其中的一张放进 DVD 机,那么它就是沉睡的,与房间里其他物件比如沙发、窗帘没有什么区别。

有人将在电影院里观影的过程,看作是进入一个洞穴,用来做梦的,白日梦那种。买了票之后,观众毫无防备地进去,被固定在座椅上,不得随意走动,不得动弹,然而他们心情是轻松而开放的。当一部影片开启,头顶上的光线熄灭,他们便随着眼前的光影而慢慢走入剧情,走进影片中的街道、房间和人物。

所有这些张麻子、黄四郎、师爷、小六子与观众毫不相干。他们从来没有去过鹅城, 完全没有听说过这个地方,还有筒子、碉楼、带花翎的帽子什么乱七八糟的, 但是观众却一概应允下来, 至少在看电影的时候他们愿意相信。包括影片里出现的师爷葛优屁股被炸到了天上挂在树上, 而他上半身还在说话, 观众也不因为这是不可信的,于是扭头便走。你可以说,这是一场游戏,是观众买票的时候,便与影片签下的契约——我们来乐一乐。然而需要问的是, 什么才能够让观众乐得起来?作为商业片或者娱乐片,拿什么东西才能使他们高兴?换句话说,什么样的梦才能让他们感到享受?

必须让他们感到有所认同。出现在银幕上的人们是没有实体的, 他们终归是影子的存在。作为一个影子,人们便可以在他身上投放进自己的想象,把自己能够想到的东西带进去。在这个意义上, 人们坐在黑乎乎的电影院里,其实是面对一部超级大镜子,尽管这个镜子中所上演的不是自己的故事, 但是所释放的是观众自己的心理投射,是他们的愿望、欲望、激情、对于英雄的期待、对于胜利的渴望。他们在现实中越是卑微,越是尴尬和受挫,他们越是渴望影片中出现的豪气冲天。在《让子弹飞》这部影片中,姜文本人所扮演的角色, 便满足了许多观众这样的投射。

而且对于观众来说, 这个投射的过程是不自觉的。一个人不愿意承认自己的卑微和受挫(“跪着”),那样做有损于他的尊严感;这个人也不愿意与周围的恶势力, 比如官场腐败作斗争,那样做会让他失掉安全,失掉现在的这份生活, 那么他就希望姜文在电影中替他做了, 满足一下他的憧憬。《让子弹飞》 中有一句很好的台词,那就是“把怒给勾出来”,那么好的影片,就是将观众的某些未被意识到的潜意识给“勾出来”,从而完成一次释放。

否则他们凭什么要去关心那些从来未曾谋面的人们, 难道现实中那么多的事情还不够操心吗?这么说,观众头脑中已有的东西,他们带进电影院、往银幕上投射的东西, 才是电影作为一场梦幻之处的真正根基。这才是为了争取更多观众的商业片真正所要考虑的。这就是所谓“镜像关系”。中国的商业片起步很晚, 一些基本观念还没有建立起来。

当然,银幕这面镜子,与挂在我们自家墙上的镜子不同在于,它由一系列假象组成。镜子并没有直接映射出观众的头像,而是映射出他们深藏的潜意识和愿望。从外形上看,它是那么不忠实,那么夸张,像哈哈镜。或者同时也提供了观众进退游刃有余的可能,赋予了他想象力发挥空间,就像他经常美化或者拔高自己, 将自己看作另外一个人似的。他或者认同,或者不太认同,或者部分认同,只要对他有利。

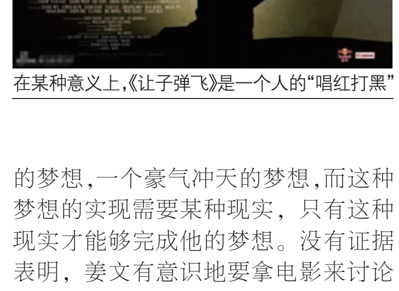
电影院里这些散漫无章的 “主体们”(观众),他们加在一起,就把《让子弹飞》 读成了这样。他们将自己所处“残缺不全” 的现实统统带进了故事。关于整部影片, 他们认为是 “官场隐喻”。花银子买来官当,只是为了捞钱;捞钱光有权(印)还不够,还必须靠武力(刀把子)辅助;其间丑态百出,腐败丛生,官商勾结、官匪勾结,有人提到了重庆文强案。

还有一种说法,这部影片是对于从前红色电影的反思。与红色经典最大的不同是,对于人民群众的态度。《让子弹飞》中将群众处理为被恐惧吓破了胆的人,即使将枪交到他们手中,他们也不敢走出门来,只有看到黄四郎(替身)的人头被砍下,大势已去,这才蜂拥而出,完全不拥有很高的革命积极性。姜文扮演的张麻子作为土匪,如果放在红色经典里, 那么应该给他配上一个党的书记,就像《红色娘子军》中的洪常青,或者《杜鹃山》里的柯湘,目的是为了将朴素的正义——复仇观念,引导到无产阶级革命的前景中去,这部影片显然不吃这一套。在某种意义上,《让子弹飞》是一个人的“唱红打黑”。

无论如何, 就拿年末的这三部影片来说——《赵氏孤儿》、《让子弹飞》、《非诚勿扰 2》,这部《让子弹飞》暗含了最多现实内容,指向更多现实矛盾,与红色传统有着更多的联系。这应该看作它为什么受到观众欢迎的原因。截至笔者写这篇文章, 这部影片的票房已经过了六亿, 这是一个不俗的成绩。商业片如果考虑到观众要求,需要认真总结这部影片为什么受到观众如此喜爱并热衷于阐释, 从中是可以找到一些有益的经验的。

修正版的红色文艺

如果说,在电影院里,是观众将他们的现实带进了梦想, 那么对于姜文来说,情形也许刚好相反。很可能,姜文先是拥有他的梦想, 一个英雄主义



在某种意义上,《让子弹飞》是一个人的“唱红打黑”

的梦想,一个豪气冲天的梦想,而这种梦想的实现需要某种现实, 只有这种现实才能够完成他的梦想。没有证据表明, 姜文有意识地要拿电影来讨论中国当下的问题, 他迫不及待地想要通过电影来发言。观众们在这部影片里所挖掘出来的各种隐喻,对他来说,仅仅是一件哭笑不得的事情。这颗飞翔的子弹, 可是无意击中了中国现实的某些方面。

姜文是一个高蹈者, 他对于人们所说的现实兴趣不大, 很少有人像他那样始终根植于对于梦想的激情当中。对于其他中国导演的那些问题他也毫无兴趣。陈凯歌的“人性”对于他是陌生的,张艺谋在“民间”与“宫廷”之间的跳跃让他感到困惑, 冯小刚的日常生活及家庭伦理他也感到隔膜。从《阳光灿烂的日子》开始,他始终在飞翔。谈起那部《太阳照常升起》,他称是“观察了自己的梦”。这部《让子弹飞》,是他梦的延续。

可以看出他梦中的英雄有两个重要来源。一类是瑟吉欧·莱昂纳系列。这位意大利籍的美国西部片导演,应该是姜文心目中的电影英雄。他的《美国往事》像幽灵一样,纠缠了中国年轻电影人许多年。姜文在《让子弹飞》里,仍然不停地向这位大师致敬。比如在桌上强奸那个细节, 一下子让人回到了《美国往事》。将死人再度利用,让尸体欺骗敌方, 令人想起莱昂纳的第一部片子《荒野大镖客》。至于汤师爷、黄四郎和张麻子三人之间互相勾结又互相倾轧的关系,与那部极为出色《黄金三镖客》有某些异曲同工之处。莱昂纳的年代,是崇尚残酷戏剧的年代,他的影片里有许多残酷血腥的镜头。用现在的话说,这位老兄是一位资深愤青。

然而毕竟是不同根基和血脉。姜文在头脑中追随他的电影英雄, 追随残酷、奔驰的飞马、让子弹飞,但是双脚却是陷在完全不一样的土壤之中。莱昂纳片中的主人公,比如由克林特·伊斯特伍德扮演的任何一个角色,不需要一个“变脸”的过程,不会轻易在半途中改变自己原先的初衷和轨道,不管是好人、坏人还是丑人,而姜文的这部影片中, 张麻子以土匪抢钱的身份出场,经过了一系列过渡之后,最后演变成一个替天行道的老天爷, 他对于钱变得毫无兴趣, 而以除掉地方恶霸黄四郎作为己任,他的“部队”深夜给群众送钱不留姓名, 愣是把自己给“漂白”了。

他原来是张牧之,前革命者。如果世道好, 他也许应该有一个光明的前程, 懂西洋音乐, 稔熟 “穆扎”(莫扎特),后来却不得不“落草为寇”。“寇”的这种提法, 肯定不会出自莱昂纳的人物之口,那是一个来自“庙堂”的称呼,实际上,莱昂纳的人物,没有一个拥有像样的出身。他们像是石头缝里蹦出来的,特立独行于天地之间,不需要别的东西来支撑他, 增添他这个人的高度, 因而伊斯特伍德们没有一个是极度亢奋的。亢奋是一种撒娇的表现。亢奋的人也许会觉得这个世界上,总有一个怀抱在等着他。

由根正苗红的张麻子喊出“公平、公平,还是公平”,这就不奇怪了。鹅城的三大家族, 观众并没有具体地看到他们到底做了什么坏事, 如何鱼肉人民,包括黄四郎,视觉上比较突出的是他的腐败生活, 而不是他对老百姓实际上做了什么。关于他做坏事,只是一些传闻。张麻子与黄四郎的冲突由一碗凉面而起。不客气地说,这有点令人想起了陈凯歌的《无极》,那是“因为一个馒头引发的血案”。那么为什么是坏人?因为他们是富人。富人之富肯定是因为搜刮老百姓, 所以他们铁定万恶不赦, 必须将他们的财产拿来充公或分给穷人。这种立场用现在的话叫做“仇富”, 实际上它早已深深扎根在更早时期主流革命话语之中。这是整个影片赖以建立矛盾冲突的基础, 即红色文艺的资源和背景。在它表面上“去意识形态”的印象背后,仍然深深地留下了意识形态的烙印。

同样,在这个噩梦般的鹅城,一般人们如何生活也没有具体的描绘。这个地方的穷人到底如何一个穷法? 他们如何被三大家族盘剥、欺侮和受苦?按照电影叙事要求, 这是应该稍作交代的, 从而具体地释放出影片对于底层人民的同情,唤起观众的共鸣。高高在上的姜文显然没有这个兴趣。鹅城的男人们主要是以光膀子的形式出现,乌泱乌泱一大片,喊着含混不清的口号,没有一个具体的面孔;女人们则不止一次在城门口敲鼓, 起劲地为姜老爷“唱红”。这些人完全不具有现实性,他们是由姜文的梦想而生,为了实现姜文的英雄梦,他(她)们召之即来,挥之即去。

张麻子的六个兄弟面目也很含混,缺少有力的个性刻画,只是一群跑动的声响,人们对他们一无所知。实际上往往只需要一两句话,就能够交代一个人的个性特色,让他显得与众不同。姜文显然没有这方面的考虑。他需要一个人大放异彩, 不需要其他人与他平起平坐, 不需要其他人也有自己的意志,包括汤师爷。如果是在莱昂纳的影片里,这位师爷肯定也是一个不服的主,他也会不断提出挑衅和挑战。不同人物意志之间的争执、对峙,这样的影片会更好看。联想到那部时代背景相同的电视剧《上海滩》,在这部影片里扮演黄四郎的周润发,算是整个栽了。

只允许一个人有他高高在上不可阻挡的意志,其他人都是傀儡和木偶,仅仅是为了给他配戏, 这既有红色文艺的成分,也经过了若干修正与改版,染色体发生了改变。转折点应该是《红高粱》,是上世纪八十年代那种贲张的个人主义。这是另一个话题了,暂且打住。对于观众来说,他们肯定不会仅仅是认同影片里的一个人物, 而是不停地寻求认同。然而在“小太阳”的控制之下,他们经常会找不到焦点,从而产生目光散乱的现象。于是这部十分简单的影片,却时常让人觉得晦涩。

先锋新材助力节能减排 领航高端阳光面料

高分子复合遮阳材料(阳光面料)以较高的资金、技术等壁垒, 形成了目前国外知名厂家和国内少数厂家产品占据高端产品绝大部分市场, 国内其他中小厂家从事低端产品生产的格局。宁波先锋新材料股份有限公司(以下简称“先锋材料”)经过多年的发展,目前已具有核心市场竞争优势,成功跻身高端市场,在我国高分子复合遮阳材料的制造行业中具有较为突出的行业地位。

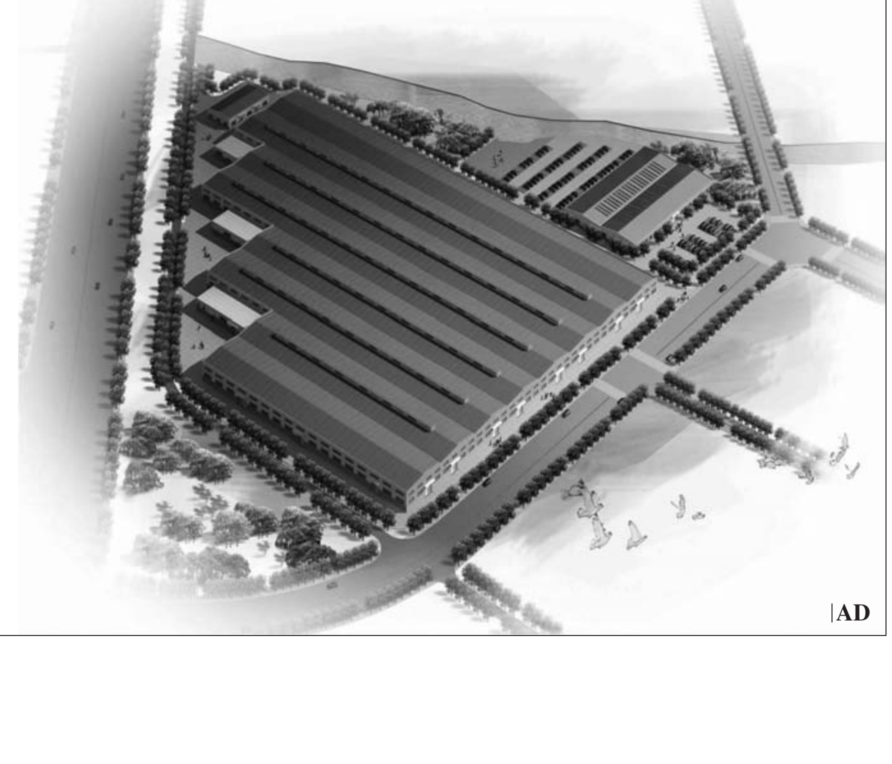
高分子复合遮阳材料龙头

先锋新材是一家主要从事高分子复合遮阳材料(阳光面料)产品的研发、生产和销售的高新技术企业。公司主要产品是由高强度涤纶丝或者玻璃纤维丝外部均匀包覆高分子复合材料后织造而成, 具有节能、环保、耐久、阻燃等优点。高分子复合遮阳材料符合国家战略性新兴产业发展方向, 属于国家大力鼓励发展的新材料行业, 其产品用于建筑遮阳, 具有双效节能效果,可以大幅降低空调用电和照明用电。同时可以广泛应用于建筑工程行业以及其他工业用纺织品。在国家大力提倡节能减排的背景下, 公司高分子复合遮阳材料市场潜力巨大。

一直以来, 公司都把技术创新作为提高核心竞争力的关键。坚持跟踪国外高分子复合材料技术发展,坚持创新与推广应用相结合,不断整合化工、单丝复合、织造、材料热处理等领域的技术,并在 PVC 复合材料配方、包覆粘结剂、工艺流程设计等有关高分子复合遮阳材料的核心技术上取得了骄人的成绩。公司拥有独立的核心技术,目前已获得 18 项专利。公司独立开发出众多高分子复合遮阳新材料, 打破了国外企业在此领域的垄断地位,产品替代进口并大量出口,另外开发出 3 个世界上领先的独一无二的高分子复合遮阳新材料新产品。

领先的技术得益于公司对研发的重视。公司不断加大技术和科研的投入,积极进行技术创新, 以 “产、学、研”相结合,不断开发具有自主知识产权的新产品。近年来,公司引进了大量高端技术人才,进一步增强了企业的研发能力,为公司后续发展提供了坚实的技术储备。

除技术优势外,公司还拥有丰富的经验积累、较为成熟的销售渠道和良好的客户基础。公司客户分布范围极广, 世界各地均有,公司在海外市场的质量、价格优势更加凸显,产品具在国内外具有极高的知名度,市场竞争优势明显。



倡导循环经济理念

公司经过长时间积累和实验, 工艺流程和产品质量都比较稳定。公司已建立了复合遮阳面料的企业标准、玻纤阳光面料的企业标准、聚酯涂覆 PVC 遮阳面料的企业标准、膜结构用涂层织物的企业标准。

作为循环经济理念的倡导者, 公司在产品生产工艺中一直贯彻这一理念。据了解,目前公司正在研究将废料加工成附加值更高的产成品销售,发展循环经济,提高附加值。目前此废料加工项目已经处于设备采购选型阶段,将有望成为公司新的盈利增长点。此外,公司还储备有使用 TPE 代替 PVC 作为包覆材料, 使产品更环保。公司研发部门已经拥有可以使产品达到医疗级、婴儿级、食品级的产品配方技术储备。

本次公司登陆创业板,拟发行 2000 万股人民币普通股(A 股)。募集资金拟投资于圣泰戈 600 万平方米高分子复合工程新材料扩产项目, 计划总投资额 18644 万元。根据项目可行性研究报告,项目达产后每年可以新增销售收入 1.5 亿元, 新增利润 5034 万左右,销售净利润率达到 33.25%,盈利能力将大幅提高。项目在 2012 年全部达产后,公司将成为国内高分子复合遮阳材料细分行业集研发、生产、加工为一体的行业领先企业,成为国际上能提供“一站式”供货,拥有和知名厂家竞争能力的建筑用高分子复合遮阳材料供应商。

未来, 公司将继续遵循国家建筑节能产业政策导向,增加高分子复合材料在建筑节能、水利工程、公路、铁路、机场、港口、环保工程和防洪工程等方面的广泛使用,实现公司社会效益和经济效益的同步发展。

AD

马凯硕：我不是一个反美主义者

本报记者 张琪 北京报道

首先需要澄清的是，新加坡前外交官、新加坡国立大学李光耀公共政策学院的院长马凯硕从来不是一个反西方论者，更不是反美主义者。相反，他经常挂在嘴上的是，他是西方的“朋友”。对于人们常常称他为“亚洲价值观不遗余力的鼓吹者”，马凯硕说这是一个很大的误解。他所有关于西方和美国那些听起来让后者愤怒的言论，都只是作为朋友的逆耳忠言。“我需要强调的是，我不是一个反美主义者。我坚信国家就像个人一样，只有容忍不讨人喜欢的批评者才能充满生机……我希望美国成功，新加坡希望美国成功，全世界都希望美国能成功。”

“如果亚洲价值观比西方价值观更为优胜，那么为什么亚洲会落后几百年？实际上，我对亚洲的批评要远远甚于对西方的批评。”在马凯硕看来，亚洲仍在不断重复着他们在那些古老年月里犯过的错误。所以，亚洲应该向那些更先进的文明学习，那就是西方文明。他甚至说过，如果有哪种力量能够最终拯救我们，那这种力量一定是西方文明，正是它把我们带到如今这样的一个世界，而近几个世纪来的人类进步都是西方社会发展的成果。而美国，马凯硕称它是迄今为止最值得赞美的社会。

当然，他那本著名的《亚洲人会思考吗》出版于 1998 年，那会儿亚洲社会正在经历严峻考验。之前“亚洲四小龙”的腾飞让全世界追问驱动亚洲经济成功复苏的根本动力是什么，对于所谓“亚洲价值观”讨论也甚嚣尘上。然而，在 1997 年夏天突然来袭的金融危机让原本看上去健康的亚洲经济转瞬陷入困境。“亚洲价值观”的存在又被重新质疑。在这本书里，马凯硕首先把问题提给了亚洲人自己：曾经最成功、最繁荣和最具活力的亚洲社会为什么现在被远远抛在背后？作为第二个目的，他提醒西方社会，不应低估亚洲人的思考能力。《亚洲人会思考吗》在西方世界成为人们讨论亚洲问题时一个重要参考视角，也使马凯硕成为亚洲最具国际声誉的公共知识分子之一。托马斯·弗里德曼曾经发电子邮件给马凯硕说，你的书竟然比我的书卖得还要好！更加令他自己都颇感意外的是，12 年之后的今天，这本书仍在不断被重印和摆上书架。

与《亚洲人会思考吗》在当年为他赢得一片赞扬之声不同，他的第三本著作《新亚洲半球——势不可挡的全球势力东移》甫一出版就将他置于巨大的争议之中。曾经盛赞他为“亚洲的汤因比”的《经济学人》杂志这一次毫不客气地称“马凯硕关于亚洲必胜的观点和他所驳斥的西方必胜论一样无聊和不具说服力”；而为其冠以“新儒家伦理的马克斯·韦伯”美名的《华盛顿邮报》则干脆拒绝评论他的这本著作。

在《新亚洲半球》中，马凯硕试图让西方社会意识到，做了两百多年历史旁观者的亚洲（中国、印度、穆斯林以及其他国家），已经准备好重新回归世界中心的位置，成为人类历史的共同推动者。而为了达到“全球齐步迈向现代化”这种最优的结果，西方必须优雅地放弃对世界的把持，并在世界新秩序中与亚洲分享权力。在“去西方化”和“西方无能、亚洲胜出”等论断上，马凯硕的坦诚与直接确实会让西方尤其是美国的听者感到不快。然而，和次贷危机后那些更加刺耳的声音比起来，《新亚洲半球》对美国和西方的批评已经很友善，而且富于建设性。“当美国人认为这是一场令人沮丧的灾难时，马凯硕却将它看成是积极的发展。”美国杂志《外交政策》这样说。这本杂志在 2010 年 11 月，将马凯硕评为“全球 100 强的思想家”，称其为“新亚洲世纪的声音”，是全世界少有的积极倡导亚洲日益壮大的角色的人之一。

2005 年，马凯硕曾经想把“历史的回归”（the return of history）用作《新亚洲半球》这本书的标题，以此来反驳弗朗西斯·福山那著名的“历史的终结”论断：全世界都将变成西方社会的副本。马凯硕说这样的结果根本不会出现，而且他已经预见到 10 年到 20 年内，亚洲必将复兴。然而，“西方人从心底相信历史将以西方的胜利告终”，这也是为什么西方尤其是美国人深深抵触亚洲的崛起、不愿意承认自己对全球的统治是不可持续的，从而依然“愚蠢地”延续错误的国内国际政策、置全球于不稳定的根本原因。

但是，马凯硕并不是像人们所想的那样，简单地将东西方对立或分裂，相反，他坚持哲学意义上的西方（他将“西方”的概念分为哲学上的和物质上的，物质的西方受西方利益而非西方价值观的驱动）为人类做出了巨大的贡献，而“亚洲国家的成功并不是因为它们重新发现了隐藏的或是被遗忘的亚洲文明的力量。……经过漫长而艰苦的历程，它们终于发现了最近 200 年来支撑西方进步并使西方超越亚洲各国的西方智慧的支柱。我们不应该吃惊中国和印度的崛起速度如此之快，而应该为它们（还有其他亚洲国家）这么晚才发现这些西方智慧的支柱而惋惜。日本从亚洲诸国中脱颖而出就是因为它几乎在 150 年前就理解了西方成功的秘诀。”对于似是而非的“亚洲价值观”问题，马凯硕在《新亚洲半球》中就根本没有提及，“我们需要用一场大规模的教育运动来让西方明白，其实，西方与东方在本质上并没有任何差别。

所以，西方和美国不仅不应该惧怕和抵制亚洲的崛起，反而应该为这一历史时刻欢呼，“虽然，他们拥有的冷战结束就可以实现永久胜利的奢望没能实现，但是，假如世界走向现代性的情形得以实现，那么西方的胜利将超出他们最大的想象。……从哲学意义上来说，西方应该为自己的成就举杯庆贺。”

但是，马凯硕看到他的西方“朋友”们实际上并没有为亚洲的成功而庆贺，因为在实力的此消彼长中，权力也相对地从西向东转移。历史证明，当新力量崛起时，紧张和摩擦也会伴随而生。为了避免“文明的冲突”真正发生，世界秩序必须被重构。在新的责任面前，西方人僵化和日见封闭的短视思维使得它在应对挑战上显得极为无力，在很多方面如中东问题、自由贸易、全球变暖以及核武器扩散威胁上，和它们甚至已经成为问题的一部分；而亚洲似乎还没有准备好扮演文明保管者的角色。但马凯硕认为，改善全球治理不需要发明新的原则，民主、法治和社会正义——这些已被证明为西方社会治理内政的“最优方法”能够而且应该在国际社会予以应用。“亚洲的腾飞靠的就是西方智慧的七大支柱。通过实行这三条西方的原则，世界可以变得更加美好，我们也可以用古老的合作精神和实用主义的美德来对此加以补充。”

总之，虽然马凯硕在批判诸如强行推行民主和人权等问题上对美国和西方社会不留情面，但迄今为止，他的言论表明，他还是在西方的参考框架内来分析、评判和提供解决方案。就像他用英语思考、写作，印度音乐仅仅作为辅助一样。在哲学层面上向西方智慧致敬之后，他欣赏亚洲用实用主义的方式处理全球和地区挑战的做法，盛赞邓小平是 20 世纪最伟大的实用主义者，对那句“不管白猫黑猫，抓住老鼠就是好猫”充满溢美之词。他用“文明的融合”来取代谁胜谁负的争论，坚信所有人都需要深刻自省——西方和世界其他国家必须重新找到实用主义的古老价值；亚洲则需要在走向现代性之后、面对新责任时问自己：亚洲人会思考了吗？

访谈

经济观察报：你觉得自己在亚洲崛起这个问题上的思考有什么特别之处？

马凯硕：我想，我最重要的贡献可能是我一直在尝试解释亚洲重新崛起并返回世界舞台中心的最根本动因，那就是 7 条智慧支柱，这里的智慧是指西方智慧。但你会发现，其中并没有民主一条。西方人有一种根深蒂固的想法，认为民主是通往成功的惟一路径，所以，他们很难接受那些在没有民主前提下的成功案例。于是，我会告诉他们，西方社会中的其他特性要比民主重要得多，这也解释了为什么亚洲各国的现代化道路会迥然不同：印度在民主制度下获得了成功，中国没有西方式的民主，但也成功了。我试图向人们展示亚洲的独特性，同时，我也想说明，亚洲的复兴是一件非常自然的事情。因为在历史上，从公元 1 年到 1820 年，地球上最强大的两个经济体存在于亚洲，而过去 200 年西方的胜利只是历史的不正常状态。很多西方人很难接受这种观点，很难接受这个属于西方的时代终将结束的事实。包括西方的媒体如《纽约时报》《华盛顿邮报》等，它们甚至拒绝评论我的著作。

经济观察报：关于民主和人权，你似乎有和西方学者很不同的看法？

马凯硕：我需要强调的是，民主、人权这些人类最基本的权利，我们所有人都支持。不是价值本身有问题，而是普及的方式。让我打个比方，这些美好的东西，它们自己会长出翅膀，就像小鸟一样飞到全世界，用不着用一些附加条件比如经济制裁来强迫别人接受。实际上，我相信世界是变得越来越好、越来越文明的。随着时间的发展，普及这些权利最好的方式就是你先要自己做好，然后通过教育让越来越多人主动接受。

经济观察报：到目前为止，你的观点所受到最强烈的抗拒来自哪里？

马凯硕：主要来自西方的知识分子，他们一直处在这个世界的最顶层，尤其是在过去的 50 年里。他们已经习惯向全世界喊话，告诉人们若想成功你需要这样做，需要那样做，然而突然间，其他的社会不再需要他们的建议，并通过自身的努力取得了发展。这让他们感到不舒服甚至产生危机感，因为这意味着权力的丧失，意味着他们将不可能再稳坐世界之巅。然而，好消息是我的观点在亚洲很受欢迎，尤其是中国和印度，这说明，它们虽然存在很大差异，但在我的书里，中国和印度找到了共同的东西。

经济观察报：那么从一个更广的视角来看，你认为历史向前发展的根本动力是什么？

马凯硕：我认为一个基本的事实是，西方世界的胜利对于世界历史来说，是一种不正常的状态，现在看来这是很明显的。举个例子来说，只有 400 万人口的葡萄牙，竟然殖民了南美的巴西、非洲的安哥拉、莫桑比克、印尼的爪哇以及中国的澳门。可见，西方一度是多么的强大，使得一个这样小的国家能够在地球上横行无阻。现在，这一切都结束了。西方权力败退和亚洲返回历史舞台，这其实是一股强大的力量，使得历史重新回到了平衡状态。而我们就生活在这样一个令人激动的历史阶段，到 2050 年或者根本用不了那么久，世界将回到 200 年前的格局，那个持续了 1800 年的格局——世界上最强的国家是中国，其次是印度，而美国只能排在第三位，欧洲的任何一个国家都不会进入前四或前五位。这就是我们要回到的正常的世界。

经济观察报：这种关于历史尤其亚洲中心的论断，会不会同样有些意识形态化？

马凯硕：这和意识形态没有关系，这种论争是关于文化的。亚洲和欧洲不同，亚洲是非常多元化的，它的内部有很多种文化和文明。中国和印度就非常的不同，所以这样的争论与意识形态无关。我的观点是，虽然他们有不同的文化，但只要实行正确的政策，它们就可以成功。而且我相信，如果政策正确，非洲同样能获得成功。我的方案不仅对亚洲适用，它同样可以被应用到拉丁美洲、巴西、墨西哥、阿根廷……要知道，阿根廷在 1900 年时曾是这个世界上排名第十位的经济体，然而，它失去了整个 20 世纪，但如果阿根廷采用我所说的 7 条智慧支柱，它就会赶上来。所以，这并不是局限于某个国家或某个文化，而是说只要实行正确的政策，任何社会都会取得很好的发展。

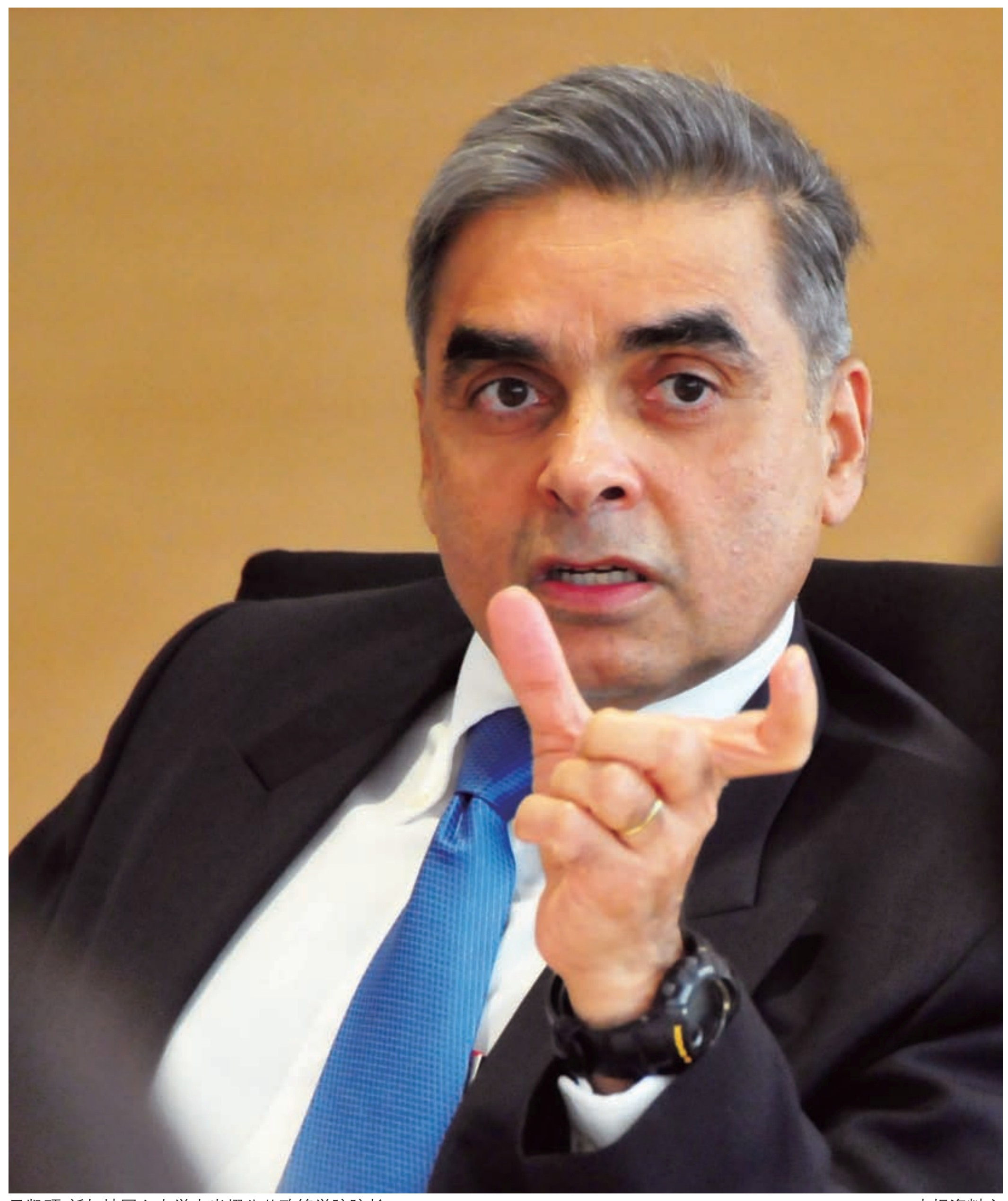
经济观察报：你曾经说过，自己不是西方的敌人，而是朋友，你只是想要唤醒他们面都现实。然而，西方人真的会把一个亚洲人当成朋友并认真听他说了些什么吗？

马凯硕：好消息是在西方我有很多朋友，我一直不断受到邀请去美国和欧洲演讲。在荷兰，我的书卖得很好，荷兰前首相扬·彼得·巴尔克嫩德(Jan Peter Balkenende) 为我的书做推荐。还出了法国、德国版本。最近我又受邀主持在英国举行的亚洲崛起会议。我还为《时代》《新闻周刊》撰写关于亚洲的专栏。所以，我认为西方人现在已经意识到严肃讨论这个话题的重要性。亚洲人成功地从西方人那里学到了七条智慧支柱，但西方人自己却在逐渐远离这些支柱，现在是西方人从东方人身上重新温习一下这些智慧的时候了。

经济观察报：在新亚洲世纪，你给美国一些什么样的具体建议？

马凯硕：首先，我认为美国人必须看清，在地缘政治方面，今天的美国面临着两大矛盾：一个是伊斯兰世界，一个就是中国。根据毛泽东的话，哪一个才是主要矛盾？是中国。因为伊斯兰世界的能量永远无法超过美国，但是中国不仅有这样的实力，而且必然会拥有比美国庞大的经济，也就是十七八年的事情。所以，按照逻辑，在地缘政治上，美国人需要把 80%的资源用在发展同中国的关系上。但是在过去的 10 年里，美国把最大的精力都用在了中东国家——伊拉克、阿富汗、以色列、巴勒斯坦，现在又是伊朗，中国则成了最大的受益者，它获得了一个和平的环境来发展经济。我并不是说美国要与中国为敌，那不是我要表达的信息。实际上，我认为美国和中国完全可以保持一种长期双赢的关系。但是要做到这一点，美国必须改变战略，从伊斯兰世界的泥沼中抽身出来。

另一方面，我得说，美国最好解决它自身面临的经济问题，这对美国和全世界都有好处。美国人不能再依靠巨额赤字生活，不能够再过度消费，这样的生活方式是不能持续的。美国人不应该再用这样的方式来让自己和全世界都陷入痛苦之中。现在美国经济的脆弱和不确定性已经让全世界都感到很紧张，所以你会看到最近股市的表现非常奇怪。人们不知道接下来股票市场包括债券会发生什么。所以必须把国内经济搞上去。相信我，所有人都希望美国能成功克服这一切并在今后健康发展。



马凯硕 新加坡国立大学李光耀公共政策学院院长　本报资料室



瑞尔
400-880-1900
www.arrail-dental.com

历史，作为自由的故事

——读《流氓与贵族》

刘军宁 / 文

最近读完的一本书再次勾起了一直萦绕在我心里的一个争议性话题：中国的传统与自由有关吗？中国的历史是自由的历史吗？这本书就是长风先生的《流氓与贵族：秦汉风流八十年》。这本书有两个特点，一是书中充满了故事；二是书中充满了自由。这正是我所期待读到的中国历史，也正是我期待阅读的自由故事。

很多人认为，中国的传统是一个与自由无关的传统，中国的历史是一部与自由无缘的历史。学校中历史教科书的历史，基本上是作为阶级斗争的历史，作为阶级专政的历史，作为个人服从权力的历史。虽然许多反对自由的人士与赞成自由的人士在对许多问题的看法上针锋相对，但是他们之间往往有一个奇怪的共识：中国没有自由的传统，中国没有自由的历史。

然而，这个共识早就被一位历史哲学家破除了。法西斯统治时期的意大利自由主义历史哲学家克罗齐认为，无分国别，人类历史都是自由的历史。自由并不是一个外在于历史的目标，它就内在于人类历史之中。历史是作为一部自由的故事而展开的。对于持历史与自由无关的观点和上述共识，克罗齐是这么回应的：持这种看法的人，用耶稣的话说，是不知道他们自己在说的。他们若知道，他们若反思，则会发现：断言自由死亡，就等于断言生活死亡。否定了自由，也就否定了历史，从而也否定了人类自身。如果自由真的与中国传统无关，如果真的与中国历史无缘，那么，中国人就不配享有自由。而这个结论是我们所不能承受的。

如果任何历史都是自由的历史，那么，我们能否同样也把中国的历史看成一部自由史，看成无数自由的故事？对自由的压制反而终将导致自由意识的勃发。根据《流氓与贵族》一书的描述，中国历史，从极端大一统的暴秦到无为而治的初汉，这八十年正像克罗齐所断言，自由内在于人的精神之中，因为对自由的追求是不可能完全消失的。极端的压制与呼唤自由的反弹，在中国以后的历史中也不断交替。

难道在历史上最专制的秦朝也是自由的历史吗？是，绝对是！所谓专制，

> 虽然许多反对自由的人士与赞成自由的人士在对许多问题的看法上针锋相对，但是他们之间往往有一个奇怪的共识：中国没有自由的传统，中国没有自由的历史

就是对自由的压制。没有自由，没有对自由的向往与追求，根本就不需要专制来压制。书中详细描写了在秦朝中自由与专制的第一恶战：郡县与分封之争，集权与分权之争。集权意味着更少的自由，分权意味着更多的自由。书中写到：分封制与郡县制，就是在探讨集权与分权的问题。只要权力不是民众的，靠集权建立起来的任何国家都是对民众的威胁。而个体的精神之自由、思想之独立、生活之美好、幸福之感觉，都与其有着根本联系。（第19页）可见，历史作为自由的历史，是追求自由、遭受挫折、再继续追求、愈败愈战、直至获得自由的历史。因此，关于自由遭受挫折的故事是作为自由的历史的重要组成部分。

秦汉之际的历史表明，暴虐、专制的人没有好下场。别姬自杀的霸王项羽是一个例子。而取胜的刘邦和初汉使自由在民间获得很大的空间。郡县与分封并举的初汉，“中央与地方各自发挥创造性，是个人精神得以在宽松范围内自由张扬，这也是汉帝国从初期的贫瘠走向富强的重要原因。

有人会说，中国历史不过是专制王朝的兴衰史，与自由无关。而在我看来，就从某种意义上说，专制是自由存在的反面见证。只要中国有监狱，就有自由传统，就有自由的历史。我把监狱的存在看作是自由的见证。监狱的历史有多久自由的历史就有多久。除非监禁是一种奖励，在任何地方只要监狱作为一种惩罚存在，这就是人类追求自由的见证，否则剥夺自由的监禁就不构成惩罚。关进监狱只有对向往自由的人才有惩罚意义，对不向往自由的人不具有惩罚意义。即便是鼓吹专制的也向往自由，否则，关监狱对他就不是惩罚。李斯在狱中，还图谋自救。（第12页）

如此看来，人类的历史是一部关于自由的产生、发展和成熟以至进入永恒的存在的历史。历史的发展就是自由的发展。自由渗透和贯穿于全部历史。在历史上，自由得到增进与削弱的过程往往是交替进行的。即使在自由最受压制的时候，自由的火焰也不可能完全熄灭。自由并不存在于别的地方，就在人们对于自由的不懈追求之中。追求自由的故事就构成了人类的历史。人类不可能有完全丧失自由的时候，只有自由因受到压制而无法全面展开的时候，为争取自由的努力遭受挫折的时候。就像克罗齐所发现的，即便在幽黯、严峻的年代，自由依然在诗人的诗篇中怒吼，在思想家的巨著中慷慨陈辞，自由之火在同周围世界格格不入的人们心中孤独、高傲地点燃着，“最自由的精神”从囚禁“睡狮”的“严酷牢房”诞生。在《流氓与贵族》一书中，作者长风不仅在写自由的历史，而且以自由的视角，带着对自由的关怀。他写的是秦汉史，心里想的是：如何“放权于民、权力制衡，消解权力的罪恶性。”（第258页）

我同意克罗齐所说的，我们都是过去的产物，我们之所以是我们，因为我们有历史。历史所要凸显的就是人们如何克服各种障碍去实现自我和道德理想，如何追求自由的社会与政治制度。在西文中，历史（history）与故事（story）是同源词，在法语中，历史与故事是同一个词。历史离不开故事，历史离不开自由的故事。本文所涉及的作者书中自由的故事，挂一而漏万。如果大家带着自由的心去阅读，那书中自由的故事一定多不胜收。在中国，作为自由故事汇编的历史书少之又少。期待长风，期待众多的史家，书写更多作为自由故事的中国历史。



《流氓与贵族：秦汉风流八十年》
长风 / 著
重庆出版社
28元
2010年10月

底层立场与学者良知

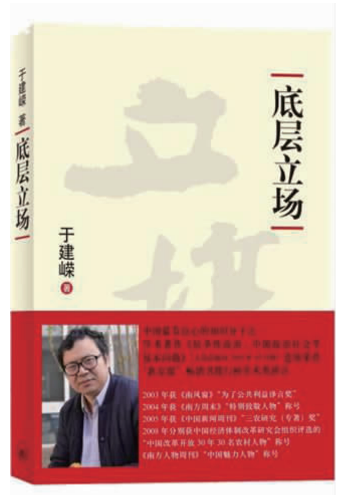
黎学文 / 文

于建嵘教授的新著《底层立场》是一部厚重的文集。它收录了作者数年来发表在国内各类媒体上的时评和随笔，既独立成篇，又体系浑然，既有对具体问题的梳理和分析，又有高屋建瓴的宏论和展望，读完该书，不禁为作者鲜明的底层立场和一个知识分子的学者良知所打动。

本书从农民工和农民维权抗争的焦点问题入手，探讨了三农问题的病灶所在、村民如何自治、基层政权的困境和信访改革以及中国社会面临的风险和危机。透过该书，我们看到，举凡当下中国最具问题意识、最前沿的政治、社会问题，无论是农民工人维权、失地农民抗争、基层政权危机、社会泄愤事件、中国信访制度大讨论，他无役不与，字字关切，句句惊心。他始终站在捍卫农民、工人最基本权利的角度，解读、描述当下中国的社会冲突。他坚持权利底线，认为“保障每一个公民的合法权益不受侵犯，是现代社会最基本的原则。只要是合法权益，就不能以任何名义剥夺，只能是公平自愿的交换。一个和谐的社会，是绝对没有以剥夺部分人哪怕是少数人合法权益的‘民心工程’的。”

自2001年于教授的博士论文《岳村政治》出版以来，其影响日大，流布日广，但在主流学术界的眼中，他却是一个“异数”。在我看来，其原因便在于于教授鲜明的底层立场和敢于直面诸多学术禁区的学者良知。与时下学术界满足于困守书斋坐而论道、日趋体制化精英化的言说方式不同，于教授多年来风尘仆仆的奔走于偏远的中部农村与沿海城镇，无论是在维权抗争不断的底层社会，还是在无数苦难云集的北京上访村，都有于教授朴实坚毅的身影。他用身体力行的底层调查颠覆书斋学者的苍白和孤傲，用朴素的实证方式解读当下中国的社会冲突，用事实破解意识形态的毒素和精英们的谎言，用数据呈现一个暗流汹涌的当代中国。他的论述总是携带着底层的体温，他的言说总是应和着底层的脉搏，他的分析总是能够深入底层的肌理，他的学问是用脚走出来的学问。一个社会学学者可能因为某项课题的需要而一时去基层“蹲点”，但一个学者十多年来长期奔走于底层，用每年三分之二的时间来往于底层，这在中国的学术界，无疑是罕见的。在一篇名为《曾经的苦难是我的起点》的访谈中，他对自己的底层立场作出了剖白：“一个人研究什么问题，与他的生活经历是有关系。我小时候当了八年没有户口的‘黑人’这是我做农村研究最大的原因。童年的苦难，可能对一个人一生的选择产生很大的影响。每个人的生活境遇、智力、生存能力不一样，但社会应该提供同样的机会和平台，不能制度性地把人变成‘黑人’，而应该努力消除那些可能让个人基本权利得不到保障的制度，要保障基本的公民权。”“曾经的苦难是我的起点。我住到上访村，一点不感觉苦。我原来生活在社会的最底层，现在感觉能得到就得到，得不到无所谓，失去也不可怕。”许多人曾经经历了苦难，但他们的苦难并没有化成有效的精神资源，而常常是有了点地位后“一阔就变脸”，穿上西装忘了脚上曾经的泥巴，于教授显然与这样的人不同。

多年底层的人生经历内化为一种精神资源，在尔后的学术研究中获得升华，于建嵘曾这样阐述自己的底层立场：“基于‘危险’反应的对于底层的关注尚未离开统治的立场、精英的立场或者说是上层阶层的立场。底层所获得的关注眼光是自上而下的，是作为治理对象和防范对象而存在的。而真正来自底层的眼光是微乎其微的。要改变这种状况，首先要做的就是要走进他们的生活，从底层群体的处境去理解他们的诉求和行为”，化身底层，扎根底层，替底层发言，为底层呐喊，于教授是这样说的，也是这样做的。多年来，他不停的行走、著书、演讲，不停的为农民说话，为工人发言，为农民工的权利呼吁，为年年增加的社会冲突忧心如焚，他始终无法忘怀自己的底层立场，时至今日，尽管他在学术界早已声名赫赫，但他仍然身在底层，心在底层，不修边幅，貌同农民，吃住在京郊农村，写作在京郊农村，他以一种罕见的理想主义气质实践着“知行合一”的理念。正如著名学者张耀杰在该书序言中所言：“于建嵘的学术研究，之所以能够在中国社会最为敏感的前沿地带游刃有余，还得益于他与底层立场相关联的底层心态、底层智慧及底层边界。他用谦卑敬畏的学者良知正大光明的研究当代社会的真问题和真学术，用真诚的心灵和理性的思想感动了无数底层的百姓和政府的官员，堪称颇具现代意义的空谷足音，为中国的未来发展和社会和谐奠定了理论基础。”在辞旧迎新的新世纪的第二个十年开始之际，于建嵘的这本《底层立场》是一部足以开启智慧，发人深省的好书。



《底层立场》
于建嵘 / 著
上海三联书店
35元
2011年1月



许地山　　本报资料室

新文学·旧史料

谁没有忘记落花生

郭娟 / 文

人们知道“许地山”这个名字，多半是通过语文课本中一篇经典散文《落花生》。花生长在泥土里，不好看，但剥了壳吃起来很香甜——所以不羡慕开在枝头的花，让我们做质朴而有用的人吧。此后，这位作者似乎默默地消失了。80年代刘晓庆、姜文主演过由他的小说改编的电影《春桃》，人们又短暂地忆起他，那时他已去世40多年了。其实，许地山的人生，精彩之极。

就说电影，在上世纪20年代初还是洋玩意儿，电影公司放映外国影片，连中文字幕也没有，于是想了个办法，请懂外文的人一边看一边翻译，相当于同声传译加上电影配音。当时燕京大学的学生许地山就常被邀请去做这个，据说他的讲解很生动，深受观众欢迎。等到他1923年赴美入哥伦比亚大学、1924年得硕士学位又赴英入牛津大学、1926年获学士学位之后，他所精通的就不仅仅是英语语言了。他研读神学，宗教史，宗教比较学，印度哲学和宗教，民俗学，人类学，研习梵文、希腊文，他还去印度研究了一年。对于宗教，许地山功夫颇深。1941年许地山去世后，陈寅恪说：“寅恪昔年略治佛道二家之学……后读许地山先生所著佛道二教史论文，关于教义本体俱有精深之评述，心服之余，弥用自愧，遂捐弃故技，不敢复谈此事矣。”能让大学者陈寅恪“心服”“自愧”、放弃一个领域的研究，足以想见其学术成就之大。

研究宗教的许地山不免受到宗教影响，特别是佛教影响。在佛教影响的背景下重读《落花生》这篇散文，就感受到不一样的气息，佛的淡定。而他的最具个人风格的小说《命命鸟》、《商人妇》等篇，除了旖旎的南洋风光，便是弥漫其中的宗教气息，二者构成了鲜明的许地山小说的个人标记。以生为苦恼，以涅磐为极乐，在宗教信仰中获得再生的勇气。这些小说写作于轰轰烈烈的“五四”运动退潮期，那时的情形，鲁迅曾形容是——有人高升，有人退隐，他自己则是彷徨。许地山大约也是彷徨中的一个，在彷徨中他亲近了佛的妙谛。

不曾想到的是，从燕京大学毕业、留学后又回燕大任教，从助教到副教授、教授的许地山，因与燕大教务长司徒雷登意见不和而被燕大解聘；更不曾想到的是，其后他赴香港大学任中文学院主任教授，一番改革，竟如“五四”时期蔡元培革新北大，展现出“五四”老战士的风采。当时的香港，比北京、上海慢了一拍。中文学院依然是四书五经、桐城派古文的老套，许地山参照西方现代教育模式及内地大学的课程设置，将中文学院改为文学、史学、哲学三系，废文言，改用白话，文学课不只注重诗文，还教授小说、文学史乃至发生不远的“五四”新文学，历史不再只注重政治史，还加上文化史、宗教史……一系列措施将香港大学推进到现代教育进程中。柳亚子甚至说，香港文化是“许先生一手开拓出来的”。许地山不仅教授于大学，还不知疲倦地致力于中小学师资培训和平民业余学校的教育。可想而知，当许地山振臂高呼：中国一向没有真学术，有的只是“做官技术”、“社交学问”，衣、食、住、行、卫五种民族必要的知识，从来没有包括在学术的范围内；要知道中国现在境遇的真相，要寻求解决问题的办法，归根结底还是要从中国历史与其社会组织、经济制度的研究入手……在当时香港青年人心中激起怎样热烈的反响。当他去世，曾有挽联将他与鲁迅联在一起：

> 如果有人喊，救救孩子。
> 最好叫他去，学学先生。

有意思的是，近来有学者研究显示，当时在香港大学读书的张爱玲就深受老师许地山的影响。她的小说《茉莉香片》中的言教授即以许地山为原型。在这个以“寻找父亲”为主题的小说中，言教授是主人公向往的理想父亲——这也许也是张爱玲的向往？而张爱玲非常著名的两篇散文《更衣记》和《中国人的生活与时装》，的确与许地山的《近三百年来底中国女装》一文在研究方法、观察角度乃至行文方式等诸多方面，有着明显的相同相通之处。在最新一期的《新文学史料》上，学者邵迎建有专文论及此事。

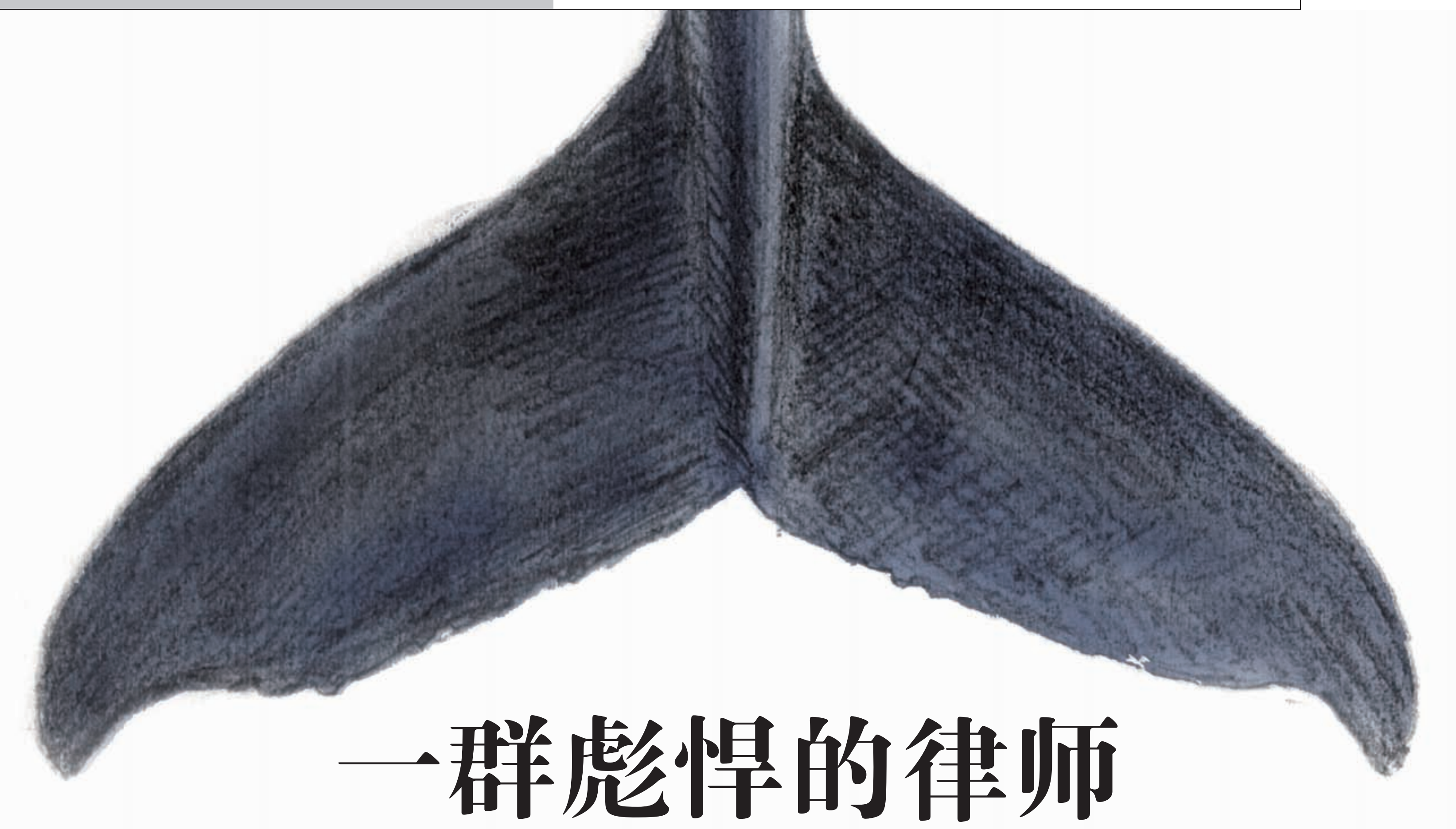
令人兴叹的是，“五四”那一代人就如文艺复兴时那些大师们，各个都有多方面成就，许地山也是如此。都说佛是寂灭，是色空，而许地山的一生确是生气贯注、精彩纷呈、莲花朵朵开。他不仅研究服装，还会自己做衣服；他善于培植花木、布置庭院，经他的手插于瓶中的花枝别具韵味；他搜集古钱，加以考证；他捕蝴蝶，制作标本；他还知音律，弹一手好琵琶；他带领他的孩子们养猴子、小狗和家禽，还为孩子们创制一种有历史内容的六国棋；他会说厦门话、广州话、北京话，懂英文、德文、梵文等外国文字；他的小说执著于爱情题材，以至于被沈从文称为“妻子文学”，还一本正经地立愿，要“尽此生”写作爱情小说，能写一篇便写一篇，能写百、千、亿、万篇，便写百、千、亿、万篇；他对妻子、亡妻皆有情……

抗战时期，许地山的生命焕发出更加耀眼的光焰。他投身抗日救亡运动，日夜奔忙，为来港的进步人士提供便利，他们夫妇的家接待过共产党人杨刚、民主人士梁漱溟，邹韬奋在他们家编辑《生活周刊》；在战乱的时局下，他以金刚护法之精神慨然承诺保护郑振铎苦心收藏的善本孤本；他似观音大士慈航普渡，支持宋庆龄在港主持的儿童福利会工作……他逝世后，宋庆龄第一个送来鲜花花圈。

许地山死于心脏病发作，死于忙与累。在他散文中有一篇《愿》：他愿做盐，在食物中融散了自己的形骸，你看不见盐，却尝到了盐的味道。这还是他一生信奉的质朴而有用的“落花生主义”。

Business Review 商业评论

编辑：张琪 E-mail：zhangqi@eeo.com.cn 美编：刘会芹 2011.1.17



一群彪悍的律师……来了

张邦松 / 文

对于许多华尔街的大银行来说，与昆毅诉讼律师事务所（Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan）相关的回忆是令人不快的。在这些银行看来，这个律所最大的爱好似乎就是不断代表它们弱小的竞争对手来起诉它们，并且总能赢得胜利。

“正义女神也许是盲目的，但她90%的情况下都看向了我们。”昆毅的管理合伙人张鲲展（John B. Quinn）说。实际数字还要高一些，在昆毅已代理的1320起诉讼中，胜诉率高达91.3%。看起来，能打败这些大型银行和会计师事务所的，除了金融危机和丑闻之外，还有昆毅。

与其他大型律师事务所提供全套服务不同，昆毅只进行诉讼。尽管昆毅在法庭上的对手大多大名鼎鼎，但它们最终只能垂头丧气地离开，以下是一份不完全的成绩单：从花旗银行和安然赢得的210亿美元，从花旗银行、高盛和德意志银行赢得的20亿美元，从摩根大通、德勤和普华永道赢得的5亿美元……在过去三年中，这家律师事务所通过和解和判决为客户赢得了超过100亿美元的赔偿金。

在2010年9月由BTI咨询公司进行的一项由公司律师进行投票的调查中，昆毅被评为最可怕的诉讼对手之一。尽管昆毅位于洛杉矶的办公室里养着两缸醒目的热带鱼，但他们真正的图腾是另一种可怕的鱼类：鲨鱼。这家以鲨鱼为logo的律所——为了让自己看起来更像这些大银行的天敌——在五年前做出了一个艰难的决定：与全球主要金融机构及大型会计师事务所切断一切联系。这些机构包括瑞信、美国银行、巴克莱银行、瑞银、苏格兰皇家银行、高盛以及美林银行。“做出这一决定的原因是为了起诉它们，”张鲲展说，并且他预测，“这个名单上的机构还会不断增加。”但他表示，昆毅不代理的主要是指总部在纽约的大型银行，但是并不意味着昆毅会把外国银行和一些地区性银行排除在代理名单之外。

正如美国法律专业杂志《Global Forensics》所描述的那样：“世界上的主要银行在过去两年中惶惶不可终日，但也许只有在下一次它们瞥向后视镜的时候才会发现，真正的死敌正紧随其后。”

事实上昆毅过去也代理过很多家喻户晓的大银行，但无论是涉及到诉讼还是其他的相关领域，这种代理业务的竞争都非常激烈，有很多非常有资质的律所在共同争夺客户资源。所以很多客户会进行所谓的“选美”，即邀请很多有资质的律所，让它们做相关的提案，然后去证明它们是最好的。“这意味着你可能要做很多免费的工作给它们。”张鲲展不愿让自己的律所陷入到这个买方市场。他逐渐认识到，与其他大型律所在法庭上竞争远比在客户面前竞争要容易。

而另一方面，一些中小金融机构的代理需求却得不到满足，尤其是当它们想与那些大银行对簿公堂的时候。由于存在利益关联，大部分英美大型律所都无法起诉那些大型的金融机构。2008年11月的《彭博咨询》报道：“当德国北方银行准备起诉瑞银以追回在次贷业务中损失的2.75亿美元而需要帮助时，其法律顾问Michael McNicholas对数家诉讼律师事务所进行了面试，并最终选择了位于洛杉矶的昆毅律师事务所作为其代理律师，而由于美国和英国最大的律师事务所都不愿意代理起诉银行的原告，昆毅已于此前着手发展起诉各大银行的业务。”



周一暄 / 插图

“很少有其他律师会像我们这样在这一领域有丰富经验，同时又没有相关的利益冲突。”张鲲展说。作为昆毅的创始人，他被《洛杉矶日报》评为“十大塑造时代的律师”之一，甚至被称为“诉讼领域无人不知的天才”。很显然，他在进行商业决策时也有自己独到的判断力。

“尤其是从2008年的金融危机以来，我们这个战略被证明是非常成功的。”张鲲展说。拜美国次贷危机所赐，昆毅代理了很多针对大型银行的诉讼，“总额大约可以达到800亿美元”。“事实上，过去银行之间很多争端都可以通过协定或者交易解决，但现在因为涉及的金额巨大，实在没有办法再通过诉讼之外的其他方式解决。”他说。

除了与大型金融机构为敌，昆毅的另一个与众不同之处在于，他在一些业务中采用风险代理原则：如客户胜诉，昆毅将从赔偿金或和解金中获得代理费；如客户败诉，则分文不取。昆毅一直保持着10%的风险代理率。张鲲展表示，昆毅敢于这样做的主要原因在于对律师能力的信任，“他们的能力使得我们即便是在最复杂、最艰难的诉讼中，仍对胜诉充满信心。”他说。实际上，通过记录在诉讼案件中所投入的时间，他发现，通过风险代理模式所取得的代理费比采取传统模式按小时收费所取得的代理费更高。

由于在商业诉讼领域的过人表现和特立独行的企业文化，在过去几年中，昆毅律师事务所的名字开始频繁地出现在各大报纸的头版头条中。2010年9月22日出版的《洛杉矶日报》中称张鲲展是十年内最杰出的律师，并称昆毅是“全美第二赚钱的律师事务所”以及“同等规模律师事务所中仅从事诉讼业务的开拓者”。

这样的成绩令张鲲展充满成就感。他曾因为在一项代理业务中的出色表现被美国媒体称为“律师界的007”。当然，在英俊程度上，张鲲展与詹姆斯·邦德相去甚远，但就做事的强悍风格而言，则是有过之而无不及的。也正是这种风格成就了昆毅今天的发展。在他1986年创立昆毅时，整个律所只有四位律师，这位哈佛大学的毕业生不得不挨家挨户的登门拜访客户，寻求代理权。但现在昆毅已经有了450名优秀的律师。这些律师中有超过三成来自哈佛、耶鲁和斯坦福等名校。

下转51版





社交网站变身广告大鳄

李晶 / 文

“广告虽然不能引发人的欲望,却能通过某种渠道传递欲望。”詹姆斯·特威切尔在《美国广告》一书中如是说,而一旦这种欲望是通过好友传递给你的时候,则意味着它很可能会被变成行动。

22 岁的浙江理工大学学生陶圣叶在优衣库的 Lucky Line 活动中获得了一部 iPhone,这以后,她认识的人几乎都跑去“人人网”上排队。去年 9 月,这家日本著名服装品牌与 Facebook 以及 Twitter 合作,60 多万人在优衣库的网上虚拟商店门前排起了长龙,其在 Facebook 上的粉丝数也一夜之间飙升到了 8 万。12 月 10 日,优衣库与中国最大的社交网站人人网合作,结果两周内,排队人次突破了 133 万。“在虚拟店排队时,用户可与其他顾客进行交流,这绝不是一件无聊的事情。”人人网营销策划中心总经理李普庆说。

> 这是一个“共享社会体验”时代,人们会更多地分享对世界的认知与感受,同时广告和内容的界限已经变得越发模糊

社交网站正摇身变成炙手可热的广告大鳄,像耐克、可口可乐这样的消费品巨头已然成为社交网站的广告主。这让人们想到了上世纪 60 年代电视媒介的兴起。去年夏天,耐克公司的世界杯广告“改写未来”,让全世界球迷热血沸腾,而这段视频广告最开始并非在电视上投放,而是在 Facebook 这样的社交网站上,用于人们与好友进行分享与传播。在社交网站上,广告成为亲朋好友和同事之间分享的内容,人们对此津津乐道、乐此不疲,而这正是让那些广告主趋之若鹜的结果。

广告与内容

美国一家研究中心公布的调查报告显示,在社交网站、微博以及智能手机日益红火的新互联网时代,人们对新闻的消费方式已经发生了巨大的改变,这其实是“共享社会体验”时代,人们会更多地分享对世界的认知与感受。57%的被调查对象通过 Facebook、Myspace 等社交网站从好友处获得信息,6%的互联网用户通过 Twitter 获取新闻,37%的人乐于评论新闻。2009 年 1 月 20 日,美国历史上第一位黑人总统巴拉克·奥巴马的就职宣誓典礼,据统计,有近 2000 万用户观看了 CNN 和 Facebook 合作的直播页面,产生了 100 万条相关信息。

在互联网上,人们已经很难分清新闻与评论的界限,同样,广告和内容的界限已经变得越发模糊。无论是 Facebook,还是人人网,用户和他的好友资源被捆绑在一起,成为了商家广告的免费宣传对象。播放视频、参与投票、答复事件、评论或者仅仅是点一个按钮来说明“喜欢”,好友都能判断出你对一个品牌的喜好程度。如果是朋友推荐的信息,包括广告,绝大多数用户都会去关注。

社交网站的快速发展靠的是优质用户产生的优质内容。“人人网每天的互动量是 41 亿次,其中 70%以上都是用户真实的个人生活的展现产生的。日志、照片分享,甚至仅仅此时此刻的状态、心情的表达。”据李普庆介绍,人人网的注册用户现在是 1.7 亿,作为互动平台,人人网通过 UGC(用户生成内容)方式产生内容,并早在 2009 年 8 月就开始通过开放平台,与 1000 多家应用开发商合作开发了超过 3000 款应用,它还推出“人人连接”技术,用户可以使用人人账号登录优酷、土豆等网站,把后者的内容传送到人人网与好友分享。

真实拉动力

一些知名品牌都已开始在社交网站上大笔投放广告,“一年前在 Facebook 上投广告还显得有些异想天开”,可口可乐全球营销副总裁卡罗·克鲁斯(Carol Kruse)说,“但 2010 年,Facebook 已经完全进入了我们的营销计划。”

尼尔森对戴尔、耐克等品牌在人人网的广告投放进行了三个月的跟踪监测,“我们发现,社会化广告以及用户的二次传播对粉丝数量的积累有着很大的影响,品牌广告的传播效应在用户之间表现得更为有效,将用户变身粉丝,这其中品牌推力与真实的好友拉力会起到关键的作用。”尼尔森公司产品研究部高级总监洪恒隆指出。

“社会化广告将广告创意与用户的社会化网络行为紧密结合在一起,用户不仅可以点击广告,而且可以对广告进行评论、参与、下载、获取优惠券、成为粉丝,并进行分享。所以社交媒体广告的衡量标准不仅仅是付费广告的曝光、点击,还包括由用户的后续行为所产生的二次传播量、最终获取的粉丝数及其活跃度等等。”李普庆认为。



社交网站正摇身变成炙手可热的广告大鳄 华盖创意 / 供图

“我们刚刚发布了人人啸应——SNS 社交媒体广告价值衡量标准”,千橡互动集团首席营销官江志强说,“在社交媒体中,以真实的人和社交关系为基础而形成的独特社会化广告产品及传播机制,这使得每个人都可能成为一个品牌的传播者。社交媒体能够自动将用户的品牌参与行动转换为新鲜事,产生二次传播,而这些曝光量、点击量、行动量以及粉丝数量,在‘付费媒体’之外构成了‘免费媒体’部分。如果品牌愿意为留下粉丝、沉淀这些曝光和点击而开设品牌公共主页,那么‘自有媒体’也自然而来。”

二次传播已经成为一种新的衍生价值。Facebook 最早提出了“衍生价值”的概念,在《Facebook 效应》一书中,大卫·柯克帕特里克这样写道:“一旦广告商与用户建立联系,广告商便能获得了大量所谓的‘衍生价值’。企业高管们都说,如果一个品牌与一名用户建立了关系,就有可能获得 200 次免费的‘广告展示印象’。”

感知帝国

广告早已成为一种无孔不入的空气,充斥着城市的大街小巷,它们附身于流行音乐、电影、公共汽车、奔跑的运动员身上。“当他第二十次看到这个广告的时候,他买下了这个商品,或者指使他的妻子去买。”维尼卡斯在《重复与名声》一书中说。但广告主常常面临的困境是无法追踪到广告投放的效果,他们通常不了解自己的广告开支产生了多大价值,有人甚至认为,广告主的近半数广告开支都打了水漂。社交网站的出现则在某种程度上改变了这一状况,让广告变得更加精准。比如,你刚刚在人人网上发表了订婚的喜讯,人人网就会向你投放一些钻石的广告。

尼尔森产品研究部高级总监洪恒隆说,互联网正在进入 Web3.0 的时代,“Web3.0 发展有三个方向,一是社会化,即如何拓展社交圈;二是随时随地、无所不在,即移动社交化;三是内容即广告,有价值的信息的转载传播,能够更好地体现网民的劳动价值。”

“把消费者从被动的旁观转化为主动的参与,因互动而熟悉并成为朋友,这就弥补了传统广告客户对消费者的核心感知滞后的劣势。”一位广告人指出。正因为如此,在互联网广告领域被称之为“免费媒体”的广告技术手段上,社交网站显得更加游刃有余。

“一条普通用户的留言,明天就会被转发几十万甚至上百万次,从而成为一个群体的广泛认识,这其实是一个巨大的多米诺骨牌,每个传播者都会引起连锁反应,这是一个庞大的感知的帝国。”DCCI 总裁胡延平认为。广告主们也正在社交网站上建立自己的感知帝国。如今,福特、7–Eleven、麦当劳的广告都已在社交网站上露脸,通过让粉丝提前参与产品设计,让彼此感受亲为一家的力量;星巴克通过 Facebook 向多达 1400 万的粉丝提供了免费券和小点心。

江志强认为,真实的好友间对品牌的交流实质上在帮助企业营销品牌,这在一定程度上对潜在消费者是更可信的讯息,而这就是社交的感染力。

座驾速递

张晶 / 文

2011 年 1 月 1 日,正在休假的用车网 CEO 周航做了个“愉快而艰难的决定”。当天上午 11 点,他发了一条微博,上面写道,“从现在到 2 月 2 日(除夕),给博友一共 300 个奥迪 A6 机场免费送机服务,让更多人轻松回家团聚”。

一石激起千层浪。超过 800 人转发了这条微博,500 余人发表了看法不一的评论。不难看出,这种做法显然受到不久前推出的“北京汽车限购政策”的激励。尽管这并非是周航有意为之的营销策略,但的确凸显了人们对于“顺畅出行”的焦虑心态,特别是在对中国人有独特意义的春节。

事实上,租车并不是件新鲜事,目前在中国,这个行业已经是聚集了超过 6000 间公司的浩荡大军,仅在北京,就有超过 400 间租车公司同台竞争。而由于前景被普遍看好,投资基金也开始竞相抢滩这个略显沸腾的行业——2010 年 8 月,上海的一嗨租车获得以高盛为首的投资机构的 7000 万美元投资;随后,北京神州汽车又获得联想控股总额 12 亿元投资。

在这样拥挤不堪的局面中,成立不到半年的用车网,又试图通过哪些独特优势来站稳脚跟呢?

不走赫兹之路

将目光首先投向租车行业最发达的美国显然是必要的,那里笼络了世界前十大汽车租赁公司中的八个席位,而每一年,美国本土三分之一的新车都会进入租赁市场。租车显然成为美国人最典型的生活方式,而租车公司某种程度上就是一个巨大的二手车交易市场。

全球第二大跨国租车公司、也是历史最为悠久的赫兹(Hertz)曾于 2002 年进入中国,但三年之后黯然撤出。

周航认为,目前国内租车行业排名靠前的“神州”、“一嗨”就是标准的“赫兹模式”——通过传统的买车、开门店、跑马圈地,以形成规模效应提升后来者进入的门槛,“这种模式可能会成功,但我始终认为,放在一个互联网时代,它显得过于笨重了。”对此,他更直接的判断是资本市场的回应,每年将近 350 亿美金的美国汽车租赁市场,并未受到资本市场的强力追捧,“赫兹的市值不过是三四十亿美金,这种模式已经渐露疲态”。

他开始留意到另一种以 Zipcar 为代表的租车公司在美国的兴起。这种公司的做法完全不同,它们通过 IT 和互联网技术手段,通过移动终端对车辆进行远程控制。“如果在你的手机中安装了 Zipcar 的应用程序,它可以通过识别你的位置,自动呈现出周边能调用的车辆和租赁费用。点击预订后,系统随即从你绑定的信用卡中扣除费用,并交付电子钥匙。而你用完后甚至不用把车还回去,只要停在任一个公共停车场,下一个附近的人就会把它开走。”

周航对此感到非常兴奋,“这其中有一个巨大的想象空间,它最终能够让全世界所有的车共享起来,随取随用,以后可能人们就无需再买车了”。这显然是非常理想化和乌托邦的形态,但周航从中得到一个最直接的启发,未来,移动互联网在为人们提供更便捷的出行上会大有可为。“如果传统的买车、开门店的方式,迟早会被 Zipcar 这种‘汽车共享’模式所颠覆,还有必要再去学习赫兹模式吗?”

用细节笼络人心

尽管租车这个行业在中国已有 20 多年历史,但周航发现,在中国,整个市场非常分散,长久以来,大都是“5 个人、50 台车”的状态,没有产生真正意义上的巨头。

周航希望用车网的诞生能够提供另外一种可能。他推出了一种全新的业务模式,令用车网成为“租车公司的租车公司”——用车网不持有任何一辆车,而完全通过和其他租车公司合作的方式,来完成所有订单,“打个比方,我们相当于淘宝,租车公司相当于商家”。而通常意义上,汽车租赁业风险高、回报周期长,这种模式,某种程度上也可以规避因汽车贬值而带来的风险。

目前,用车网旗下有 600 多辆车加盟进来,而周航预计这个数字在 2011 年就可以突破上万辆,“这种轻加盟的模式,增长非常迅速,只需对司机进行标准化的培训即可”。

周航所希望做到的不止于此。从一开始,他就将用车网定位于中高端人群,并试图打破租车公司常规的服务方式。在他看来,租车是典型的生活服务行业,这意味着一些细节化的设计非常能“笼络人心”。这也是他非常关注“海底捞”的原因,看似与他从事的行业毫不相关,却在细节处大有文章。

周航留意到,一些人主要是为了能享受到“用车服务”,而并非是要“自己驾车”。“在国外,异地租车是主流方式,而在中国,除了时机不成熟之外,还有其他一些原因:首先,中国甚至整个东亚地区,人口密集,道路复杂,地理位置和信息标识并不标准化,人们不太敢开。而且,在中国开车也没什么乐趣了,中国很快会进入全域拥堵的阶段。这决定了,租车时同时配司机的做法,就会很有市场”。

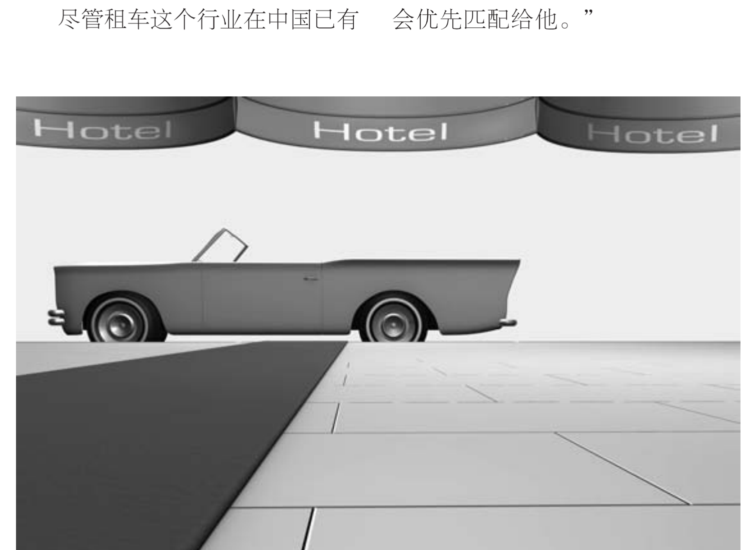
用车网服务的核心人群大都是商务人士,这些人如果要租车,也多由公司的行政部门代为预订。这意味着,订车人和乘车人往往是分离的。周航预料到这种情况的发生,于是便将流程设计为所谓的“全程无干扰模式”——乘坐时“不用确认、不用签字、不用付钱”,所有一切都在后台完成,保证上下车时效率最高。

这一切又是如何实现的呢?加盟用车网的所有车辆上,都会配发一部智能终端,上面有用车网专门开发的一款应用程序。司机只需触动一下按键,后台就能随即追踪到这部车的全部状态,包括当前位置、行驶状态、是否可以调配,甚至在行驶中了解到服务的全过程,“这依托的就是我们通常所讲的‘云计算’的方式。”

不仅如此,由于现在市面上车型复杂,客户有时会陷入“选择性焦虑”。周航干脆将后台中的所有车型简易划为五类——豪华、高级、中级、基本和商务,并对应给出最为大众化的参照物。

而由于一些人的用车服务只需要几小时或是一段路程,而不是租用一整天,“如果一整天起租,可能会压抑这些人的需求,他宁可站在路边等候出租车,也免去后续的麻烦”。因此,周航便将租车公司通常的“日租”变为“时租”——“只需提前一小时预订,承诺使用一小时以上就可以”。而在一小时后,则以每 15 分钟计价,“尽可能使预订和使用都更为灵活”。

在未来,由于司机的违章记录将全部被公司调用来评分,订车人甚至可以根据司机的信用度来做出选择,也可以参与评分过程,“类似于在淘宝上对购买行为做出评价,客户打分高的司机,下次可能会优先匹配给他。”



传统的买车、开门店的方式会被 Zipcar 这种‘汽车共享’模式所颠覆吗 华盖创意 / 供图

Kik 在动谁的奶酪?

张昊 / 文

Kik 在这个节点的爆发是一个有些意外的必然。意外的是原来人们的要求这么简单,这个只具有聊天功能的手机软件在上线的第 15 天就吸引了 100 万的用户,要知道,达到同样的规模,Twitter 用了近两年,即使是 Facebook,也用了 9 个多月。无怪乎 Kik 创始人 Ted Livingston 也连呼不可思议,他只是把黑莓的 BBM(BlackBerry Messenger)复制到了 iPhone 和 Android 上,他甚至并没有对此讳莫如深,“如果你的所有朋友都在用黑莓手机,那么 BBM 确实非常棒,他们甚至没必要用 Kik。”

这又是个必然。这个时代并不缺乏 IM(即时通讯工具),但能像 Kik 这样如此简单地用移动互联网来还原通讯本质的产品,实在是少之又少。

Kik 正在试图打通各种壁垒,包括价格、运营模式、产业链等,但在通讯行业强权依然横行的今天,Kik 的高调让我们担心。

“受害者”

电信运营商应该是第一“受害者”。因为 Kik 是“短信杀手”,它利用网络流量的传送,躲开了运营商的计费通道。而短信业务是运营商利润最肥的一块。小米科技是国内第一批推出类 Kik 产品的公司之一,它推出的“米聊”已经进入测试阶段。其实小米科技早在 iPhone 4 推出时,就开始着手研究互联网通讯。

一位内部员工称,当时他们注意到 iPhone 4 有一个功能叫“facetime”时,对需求趋势的敏感度使得他们下意识地感觉到这个功能有可能对通讯行业产生颠覆性的影响。于是,小米科技组织专门人员开始讨论开发具有该功能的基于 Android 平台的产品的可能性。在考虑了产品的技术特点后,他们认为这个产品具有可操作性,因为门槛很高。一方面是 IM 的技术开发壁垒,小公司完全没有进入的可能;另一方面是通讯壁垒,它需要多平台的跨网,这不仅要求保持稳定的网络质量,还有顺畅地完成网络转换。

当然这只是产品方面的考虑,最让他们揪心的是未来的市场环境。Kik 被黑莓封杀是一个信号,而 Kik 现在依然呈几何级数般的增长,传统通讯行业的利润将进一步被侵蚀,这是否意味着下一轮更大的封杀?

小米科技很乐观地认为运营商并没有封杀的理由,“首先我们走的是流量,他们无法屏蔽我们。而运营商开发同类产品的可能性不大,因为他们不会傻到为了挤走我们,而扔掉短信这块大肥肉。”上述员工称,“我们反而更担心终端厂商的封杀,因为它们才可以真正屏蔽软件的安装。”

可这只是小米科技的一厢情愿。在 3G 时代,因为定制手机的兴起,运营商和终端厂商空前团结,并不排除联合抵制的可能。“先做着看吧,毕竟在我们看来,这个模式很有前途。”

移动互联网的普及以及带宽的增大,使得互联网行业将大大分流传统通讯行业,并且新一代更简单的具有社交体验的通讯模式将产生。看着眼前的奶酪被一点一点蚕食,通讯行业想要保持淡定并非易事。

融合

其实 Kik 只是变革的冰山一角。传统通信手段与互联网技术的融合,可以演变出一种集邮件、短信、手机、Email、SNS、微博、IM 等应用的个性化立体式通讯服务。

于是,我们看到 Google 推出了 Google Voice,在 Gmail 中加入免费电话服务功能;Facebook 也于去年 11 月 15 日推出了集电子邮件、即时通讯和短信等为一体的全新通信平台;微软的新版网络电话 Lync 已受到波音和法国电信的青睐,有可能为微软带来每年 10 亿美元的营收;还有我们最熟悉的腾讯,依托于 QQ,它廉价地占据了中国移动近六成的流量……

可这依然是个趋势,个性化、社会化的 web2.0,对内容分享、沟通、互动等的要求越来越高,而电信运营商也完全有能力打造一个跨终端的、虚拟现实的一站式平台。

Kik 是一种尝试,这不仅仅停留在技术层面,更多的反映了整条产业链的价值观。如果电信运营商和终端厂商足够理智,Kik 不仅可以落地生根,而且还会花繁叶茂。但是如果它们依然用通讯的眼光去看待互联网,那就会是另外一种结局。

隐忧

盛大 Kik 项目负责人杨女士在谈到 Kik 模式时很谨慎,她没有抱怨政策,也没有恐惧封杀,只是淡淡地说道,“法无禁止即可行。”在她看来,这种融合并不是硬凑,而是完全从消费者的意愿出发,“我们也曾多次评估这个产品的可行性,也意识到会有很多阻力,但 Kik 的例子已经证明,在移动互联网时代,这种应用会有市场。”

Kik 充满了破坏因子,这并不是一个好的姿态。因为在传统通讯行业看来,Kik 是一个满是敌意的革命者,并且,在通讯行业还未完成转型之时,它们也不可能允许被这样一个“小家伙”断了财路。

而 Kik 模式自身的不成熟和特殊性也是整个行业的桎梏。Kik 借助 APP Store 的渠道资源得以起步,这是一个特例,之后想简单地复制 Kik,恐怕不可能。因此,从资源和渠道角度来讲,小公司根本玩不起这种模式。此外,Kik 起初靠复制用户的通讯录来进行“病毒式营销”,从用户信任的角度讲,以后的小公司很难达标。但大公司讲求回报和资金效率,做的产品根本不会像 Kik 的功能这么简单。一个新兴行业没有起码的参与者,这并不是一个好的现象。

风投则尽量避免这种政策风向较强的行业,通讯在大部分国家都是敏感度最高的行业之一。决定市场的因素很复杂,尤其是 Kik 这样的进入者。

宝宝树攻略

张琪 / 文

把垂直网站做到极致

2007年3月育儿网站宝宝树正式上线的时候，创始人王怀南头脑中甚至没有一个成形的商业模式，只有一个“朴素”的想法：给中国的年轻爸爸妈妈提供一块能够交流、分享、学知识、记录孩子成长的地方。

然而，曾任Google亚太区市场总监、一拍网CEO的王怀南并不是一个无视商业逻辑的人。中国每年有1500–1700万的新生儿，有的年份甚至近2000万，这样的市场本身就孕育着巨大的商机。只要网站做到一定声望，与商业承接将会是很自然的事。

除了市场容量本身，更为重要的是，王怀南和他的投资伙伴、同样有国外留学和互联网创业经验的邵亦波都意识到，今天这一代的新生儿家长与以往完全不同：70后、80后甚至90后的新爸爸新妈妈，作为第一代独生子女，养育第二代独生子女，不但面临着育儿知识的缺失，而且从小就有一种孤独感。但他们非常熟悉互联网，网络不仅可以满足他们交流知识、互诉情感的需求，还能为他们提供记录孩子成长的空间。

宝宝树的网站首页看起来很像国外网站：颜色淡雅、构架简洁、细节精致，全无国内网站常见的粗糙杂乱的信息堆砌和广告充斥的问题。曾经在Yahoo和Google工作过的王怀南，对技术有着一种天生的偏执，多年在宝洁的品牌经理经历又让他对用户需求极为敏感。“在每一天的工作中，都要告诉团队用户体验是一切，网站的名誉就像你自己个人的名誉一样，如果某个功能不好用，就要立即拿掉。”王怀南说。

一年之后，宝宝树登上硅谷《红鲱鱼》杂志“全球100强高科技企业”榜单。最令王怀南得意的是，过去十几年来，今天已经成为互联网巨星的公司们，很多都曾出现在该杂志的这份榜单中：Google，Yahoo，eBay，Skype……

就在同一年，广告商也主动跑来敲门。金佰利公司刚刚进入中国的纸尿裤品牌“好奇”的市场总监成为宝宝树的第一批用户。这家网站相对精准的定位和比较高端的用户群体让她产生了合作的想法。而她的提议也让王怀南开始认真思考商业模式的问题。最终，就像影视作品中的植入广告，“好奇”成了宝宝树网站众多使用者中的一个，有自己的“小家”、自己的“圈子”、自己的“博客”，像别的用户一样，讲述公司品牌、员工的故事、组织活动等。

此后，国内外的一些一线品牌纷纷以这种方式与宝宝树合作。“我们认为，在所谓社区性或社交性网站里，植入广告是最自然、最有效的方法。”王怀南说，“回头来看，我们做得最正确的就是把宝宝树作成一个优秀的母婴平台，而且时间非常对。你看最近上市的互联网公司，都是垂直媒体，一类是房地产，一类是汽车，它们都是广告从线下媒体转投线上最快的行业。这促成了汽车和房地产垂直网站的突飞猛进。而排在这两类网站后面的就是母婴网站，广告主们正在把大量的线下投放转为线上，因为80%的妈妈都使用互联网，而且使用频率远远超过传统媒体。所以，广告收入现在已经成为我们的一大盈利支柱。”

线上到线下的关键一步

2008年，王怀南还做了一件事，那就是在离公司不远的地方开了一家“快乐成长早教中心”。这是他将宝宝树的媒体价值和积累的高端用户资源移用线下的初次尝试。在王怀南看来，尽管他也做过电子商务，电子商务如何跟社区网站挂钩，在今天看来还比较困难，“你会发现，社区就是社区，商务就是商务，你不会在京东说我要讨论讨论国家大事，你也不会到淘宝上去说我要讨论一下育儿知识，你就是去购物；同样，在宝宝树上，在开心网上，你不会想到购物，你想的是交流和交友，或者娱乐，这是两种完全不同的心态”。

从社区网站到服务，似乎有更大的可为空间，王怀南想到了儿童早教。在客户方面，宝宝树已经积累了足够的人气和口碑；但问题是，教育对于王怀南来说是一个完全陌生的行业，他发现每天要花一半以上的时间在早教上，但还是一片茫然。六个月后，公司董事会做了两个决定：关闭早教中心；改变策略，通过与其他公司合作的方法进入早教行业。

王怀南首先邀请那些知名的全国性和区域性早教机构来宝宝树上投放广告，他还亲自拜访了所有这些公司的创始团队。经过比较，宝宝树选择了金宝贝早教机构（Gymboree）。有“世界第一的早教品牌”声誉的金宝贝1976年创始于美国，在全球40多个国家和地区开有700多家早教育儿中心。它的中国区CEO夏弘禹毕业于加州大学洛杉矶分校，早年在美国从事房地产生意，后来回到台湾任太古集团台湾地区的总经理。

“我不请自来去了金宝贝。我也不知道会见到谁，到的时候对方还没上班。我进去边喝咖啡边等，然后夏先生过来了。我们一下子认出对方，因为正好在前一个月我们同时被一家杂志采访过。”两个人谈得很投机，合作的事情很快敲定。合作的开始，是一款家庭早教产品，类似于日本的“巧虎”早教包——日本最大的教育集团倍乐生株式会社出版的针对学前儿童的独特分龄分版形式的综合性学习商品，包含读本、父母用书、DVD影像教材和玩具等。

王怀南认为，在国内市场做了八年的金宝贝，更理解早教这个行业和用户的想法；而对于夏弘禹来说，最看重的是宝宝树作为网络公司的快速反应和做事的高效率。“我们在网络方面很差。一个网络公司最重要的就是速度，上午发生什么事情，下午就做出决定，然后马上改，马上应用，24小时内解决问题。而我们大概需要一个礼拜，这是传统产业尤其是特许经营行业的一个特质。”在合作的过程中，夏弘禹还发现宝宝树在母婴行业线上线下垂直整合的能力，通过资源共享所延伸出来的商业机会，对于金宝贝来说也具有极大吸引力。

完美攻略：全方位母婴媒体平台

通过与金宝贝的合作，向教育靠拢，一个更加清晰的商业模式迅速在王怀南头脑中形成。

在王怀南的梦想里，儿童早期教育应该有很多形态，在金字塔的尖上，是以金宝贝早教中心为代表的高端早教服务，客户群体很小，购买力强；到中间层，夏弘禹和王怀南想，可不可以把店面建得小一点、收费低一些，但仍然保证一定的质量和品位？于是，金宝贝和宝宝树决定推出两个新的早教品牌——番茄田和Play ABC，一个教创意，一个教英语，把早教引入到社区，针对一般购买力人群；下一步，利用宝宝树正在研发的早教包产品，王怀南希望把早教推入每个家庭；而在这个金字塔的最底端，则是宝宝树上千万的妈妈用户，通过网络来体验早教服务和传播宝宝树品牌。

> 一家新媒体加上一家传统早教机构，至此，宝宝树的商业模式似乎已经进化得无懈可击

而宝宝树先前的主要业务支柱——媒体广告，同样大大受益于与金宝贝的合作。两家公司受众群体基本一致，宝宝树线上的品牌广告投放，可以与金宝贝庞大的实体展示网络和旗下的亲子杂志《耶！宝贝》实现无缝连接。金宝贝通过多年深耕细作积累的优质客户，也为宝宝树吸引来更多有着精准定位需求的大品牌客户。

一家新媒体加上一家传统早教机构，至此，宝宝树的商业模式似乎已经进化得无懈可击。

“今天的宝宝树，可以不夸张地说，是全球意义上第一家把早期教育跟互联网彻底打通，然后在各个价位上，不管在家庭，还是在教室里，不管是对大众还是对高端客户，都很好的品牌执行和品牌架构。”王怀南认为，中国的教育型的公司，在网络能力方面都非常弱；而中国的互联网公司，往往没有能力走到线下。“所以不管是从理想还是从商业上来看，都已超出我当时的预期。”

访谈



王怀南 宝宝树网站创始人兼首席执行官　受访者 / 供图

王怀南：我们已经很难被逾越

经济观察报：一开始自己创业做网站，赚钱的压力大么？

王怀南：压力不大，因为宝宝树当时的人也不多，二三十人吧，我们的薪水在行业里也给得不算高。赚钱这件事情和做好产品在精力上是有冲突的，你只能想这么几件事，我当时告诉团队在一到两年内，想都不要想赚钱的事情，就把产品做好。也不是没压力，但是计划在2007–2008年不想这件事。

经济观察报：怎么要想到进入早教行业的？

王怀南：这个想法是很自然的，宝宝树聚集了这么多人气，他们的价值在哪里？因为我们还不想挑战社区网站做电子商务，所以就决定做服务这块，就是儿童早教。所以在2008年，我们开了宝宝树第一家早教中心。但做着做着，我发觉自己要花一半多的时间在早教那儿，学习起来很痛苦。所以在六个月以后董事会决定关闭这家早教中心，因为我们的主业在互联网，要进入这个行业就得想另外的方法。一个公司进入一个全新的行业，只有三个方法：一个是自己做，第二是跟别人合作，第三是并购。我们要选第二或第三条路，决定找一家早教公司来合作。

经济观察报：你是如何说服金宝贝和你们合作的？

王怀南：我对夏弘禹讲，他不管建多少家早教店，都不能满足中国父亲母亲对早教所有的需求。就像喝咖啡一样，不管星巴克建多少家咖啡店，大部分的时候我们还是在家里自己喝茶喝咖啡。早教的意义也在这儿，早教不是件简单地让母亲或阿姨带着的孩子交给老师，而应该是父母在家里与孩子更好地互动。所以我们可以合作做一款早教包产品，进入每个中国家庭。因为妈妈需要全方位的服务，互联网是一个重要的平台，店面早教是一个重要的平台，家庭早教会是一个新的平台，而且一定会成功。我们都觉得事情再做下去，意义会非常大。

经济观察报：你关于宝宝树的未来战略设想看起来非常完美，涵盖了各个购买力层次的人群，但具体到执行层面，面临的最大难点在什么地方？

王怀南：其实这个金字塔的不同部分有不同的困难。网站的难点在于如何在母婴垂直媒体上培养品牌和忠诚度。大陆的互联网企业，不太重视培养品牌，只重流量，但是恰恰垂直网站品牌是非常关键的。这个难点的克服对我来讲还是可以征服的，因为做互联网之前我做过很多年宝洁的品牌经理，从思维上并没有太大的落差。

对于家庭早教，最难的是产品开发，中国人做事就喜欢抄袭，但教育产品是年复一年、日复一日地用，你和孩子每天共同看着DVD，读着书。所以如何在中国今天这种文化和心态下，组成一个团队，告诉它要不停追求完美。金宝贝和宝宝树做事的风格都很细致，注重体验，但是仍然是不够。

线下早教今天已经看不到特别难的地方了，因为金宝贝已经做了八年，他们已经解决了最难的问题，比如说从无到有地培育整个市场。金宝贝是特许经营的方式，这种多店体系都面临着如何做到两百个店和一个店的时候是一样的。这些都是金宝贝团队做得最优秀的地方。

经济观察报：宝宝树初创的时候，国内还没有一家相对专业的育儿交流网站，三四年过去了，这个行业的竞争环境是否发生了变化？

王怀南：可以说没有发生根本性的变化。我们不但是最好的，而且我们跟第二梯队距离越拉越大，在我们之前也并不是没有母婴网站，但我觉得我们进入了以后，中国母婴行业和网站才真正开始发展，比如说摇篮网在我们进入之后突然得到了一笔很大的投资。我们的进入激活了这个领域，但是还没有任何人进入了能与我们竞争的状态。我们今天还存在危机感，但有了和金宝贝线上线下的结合，我觉得逾越宝宝树的可能性会越来越小。

经济观察报：但就互联网行业来讲，复制不是一件很容易的事情么？

王怀南：对，我们并不是没被抄袭，而是被铺天盖地地抄袭着。但是运营一个网站的难度远远超过抄袭一个网站。有很多东西，比如网游，一些比较擦边色情网站，大家抄袭一把就能赚钱。但我们这东西抄袭也不赚钱，最终还是把网站做起来，还要做出名，其实你抄袭之后就会发觉路还很长，他仍然赶不上来。

互联网还有一个现象，就是一个行业里最后存在下来的，就是几个领军者。所以一个妈妈会想的是，我如果上宝宝树，可以跟最多的同龄、同城、同兴趣、同困惑的妈妈交流，我还需不需要上一个小十倍的网站？

经济观察报：但是从某个角度来说，你未来的竞争对手也可能是那些什么都做得巨无霸网站，比如腾迅。

王怀南：事实上他们已经在做了，而且他们的育儿频道也有不错的收益。但是如果一家大公司决定进入一个小行业，他们为何做这个决策，一定是因为宝宝树这样的网站已经做到足够大、足够优秀，他觉得如果不做这个，将失去一个非常大的疆场。但是今天我们距离那个决策点还很遥远，他们还有很多的东西需要担心。假如有一天我们真的进入他们的视线，使他们觉得我们在蚕食他的领地，就要看你得准备了。如果我们仍然是一家小网站，我们将很难对抗，如果我们是一家优秀的网站，而且已经打通了线上线下资源，可以在资本的市场上跟新浪平起平坐，像脱缰的野马一样把所有位置站住，即使那天发生不会担心。

经济观察报：到了一定规模，公司的管理会发生什么样的变化？

王怀南：首先是风投会有相当大一部分股份，但我们不会允许风投的股份超过团队的，自己能够把持自己的步伐很重要。资本架构之下有很多具体的管理问题，好比说公司各层员工的能力和他能不能顺应这家公司去成长。现在是一个痛苦的转型期，很多人都跟不上。谢天谢地的一点是，对于夏先生，对于我自己，对于邵亦波，原始的创业团队，我们其实在倒着做。我管理过上千人团队，但从来没创业过，就来补一个创业课，然后越做越接近以前的感觉。对于很多草根创业者来讲，他能够指挥一个人，五个人、十个人，但他不一定能够把控一千人的企业。他要更加痛苦地学习守业，走向国际化，恰恰我们就是从国际做回来，衔接就更自然。今天互联网优秀的公司，包括优酷，古永锵以前是搜狐的高管，香港人，在美国留过学；土豆网的王微在贝塔斯曼工作过，他们走的路也是这条路，你会发觉今天对创业者要的要求比以前高很多，今天的马云们很难做起来。

经济观察报：创业时的激情会减少么？

王怀南：这事不太可能出现在我身上，我从来没少过激情，即使以前在谷歌、雅虎，不是我的公司，我只是人家十万人中的一个，我也做得很开心。我不太觉得事情越做大就越失控，越没激情。重要的是，如果你仍然认为自己是对的人选，就应当跟公司一块成长，一块把事情做大。比尔·盖茨是创始人，他离开的时候微软绝对是世界上最大的公司了，他的职业感远远超过别人，但同时创业的激情还在；亚马逊的头儿杰夫·贝佐斯，做到今天他仍然有新的发现，Kindle就是他自己想出来的；苹果几进几出的乔布斯，不管他是不是天才，从iPod到iPhone再到iPad，创业的热情已经被职业的热情所替代，而职业热情是可以催生的。相对来讲，有的人就不能，上市以后你管不了，也不想管了，但还拒绝退出那个阵地，公司就很悲惨。

经济观察报：你的公司会上市么？

王怀南：会，一定会。以前我们不太讲这个事情，因为我们觉得公司的目的不是上市，以上市为导向的公司最后一定要么上不了市，要么上市后反而很惨。一个公司上市是由营运规模和需要决定的，规模和需要其实都是实现商业梦想的附属产品。尤其在这个行业，只要服务好妈妈和孩子，一切都会来。

但是我想，公司到了一定规模以后，上市也是一种责任，是对跟了你那么久的员工、冒了那么大风险投钱给你的投资者、对合作伙伴和每个创业者家庭的回报。通过上市也可以加快我们国际化的脚步。但今天我仍然不希望员工一天到晚朝思暮想上市的事情，只是说我一定会做。

经济观察报：听上去宝宝树最终会变成一个教育机构，网站只是附属品？

王怀南：我讲一个例子，你就会马上改变想法，如果有一天所有三岁以前的早教内容都出现在你的iPad上会怎样？所以网络是教育平台还是互联网平台，其实已经是模糊了，你的手机是交流工具还是娱乐工具，今天在iPhone的世界里已经无所分辨了。所以，未来2–3年内我们将不知道宝宝树是一家教育公司还是一家媒体公司，还是一个互联网公司，那已经不太关键了。世界本身每天都在发生着变化，已经超越我们的想象。

经济观超报：创业为你自己带来了什么改变？

王怀南：最大的变化就是越来越不害怕甚至欢迎变化。可能大年三十你的脑袋中还不断有新东西出来，但那种不确定性已经可以很从容地应付，很多以前觉得自己做不到的事情现在都已经不是问题了。

一群彪悍的律师……来了

上接49版

在昆毅还是一个不知名的律所时，他们就花了大量时间来到几所著名大学的法学院，试图让那些最聪明的法学院的学生加入他们。“从一开始这就是一个成功的关键，去招到那些比你更聪明的年轻人是一个非常非常重要的制胜因素。”张鲲展说。2006年6月的《美国律师》描述：“为了能吸引到最优秀的法学院学生，峨卡德（A. William Urquhart，昆毅的重要合伙人）常常身着花衬衫、短裤和凉鞋出现在校园招聘的会场。”

当然，获得优秀的法学院毕业生还远远不够。接下来，张鲲展和几位合伙人会告诉他们如何在律师这个行业成为食物链的最高端——一条强悍而凶猛的鲨鱼。

张鲲展会告诉他手下的律师，这不是一个适合害羞者的行当。诉讼基本上就是零和博弈，一方得到就意味着另一方失去，而且，不可能指望对手会给你送免费午餐。“我们的工作机制，是一个敌对性的争端解决机制，所以你只能以最佳的方式为你的客户的利益进行抗争，”张鲲展说，“我们不见得要一贯强悍下去，但是我们一定要有决心，然后在必要的时候，也要强悍。”

尽管曾与那么多大型银行对簿公堂，但昆毅第一大业务板块是知识产权，其次才是结构性融资诉讼。在最近取胜的诉案中，昆毅曾代表Google与媒体公司Function Media就Google内容广告侵犯其专利权一案取得胜诉。在该案中，作为专利持有人的Function Media向谷歌索赔6亿美元。最终，陪审团裁决谷歌未构成侵权、原告所持专利无效。

在发展知识产权业务的同时，昆毅近年来把重心转向了金融业。他们已经建立了拥有100多名律师的、全世界最大的结构性融资诉讼团队。对那些大银行的起诉就是由这个团队完成的。2010年10月，昆毅受聘于美国联邦住房金融局（FHFA），开始着手调查可能会针对银行和其他抵押贷款支持证券发行人提起的索赔诉讼，索赔金额将高达数十亿美元。

在全球化的大趋势下，昆毅决定不仅把视野局限在美国境内。除了纽约、洛杉矶、旧金山、芝加哥等美国城市，昆毅在东京、伦敦及曼海姆也设立了自己的分所。现在，张鲲展又把目光瞄向了中国。“鲲展”这个中文名似乎也喻示了他对中国市场的抱负。在2010年12月的一次中国之行中，张鲲展带领几个主要合伙人与中国金融和法律界进行了广泛接触。

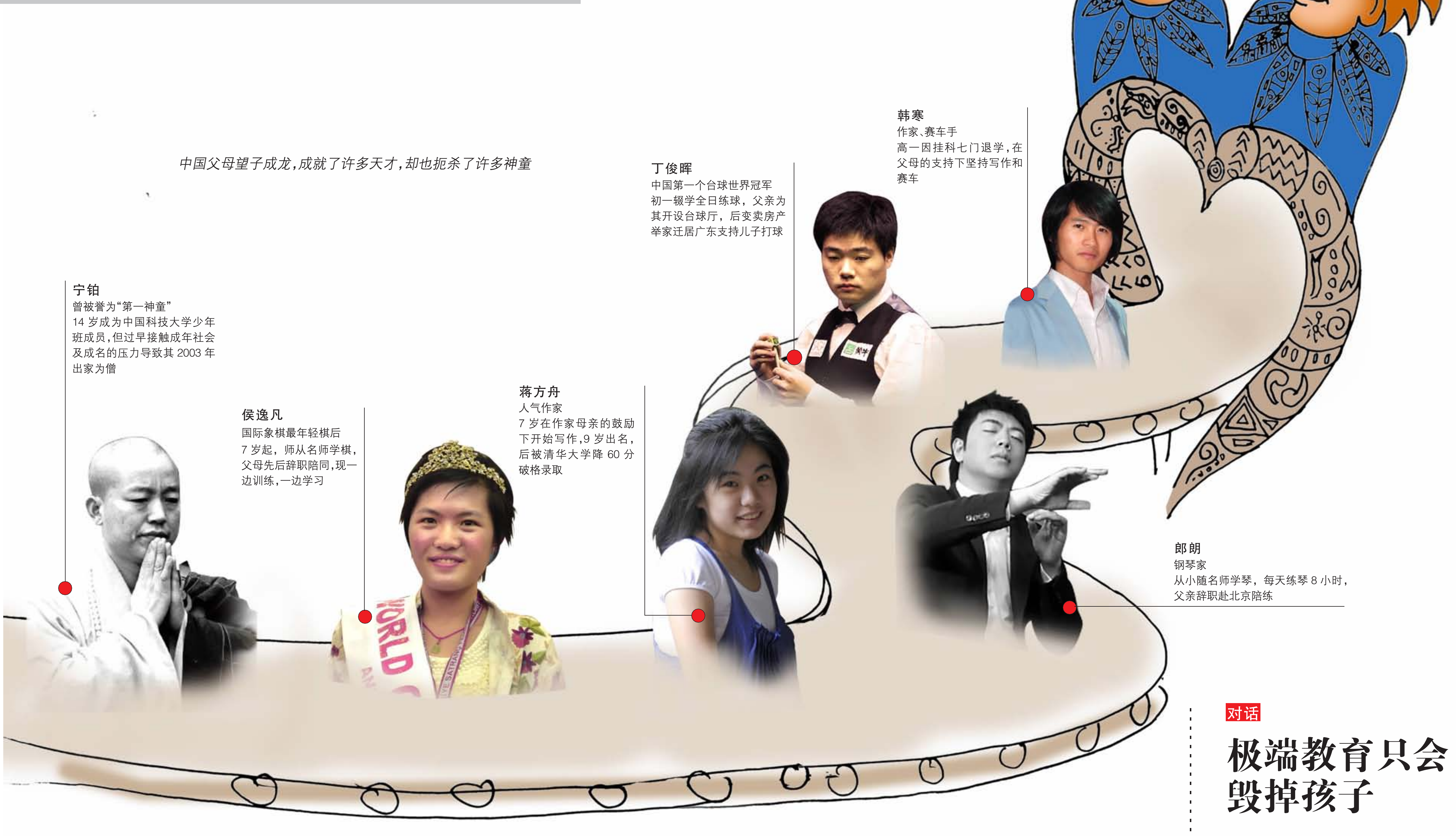
张鲲展认为，中国公司将很快成为美国市场中主要参与者之一。中国公司参与美国市场的方式可能会包括收购美国公司、在美国设立子公司或在美国销售中国产品等方式。由于大规模投资于技术研发，中国公司也将开始在美国对其技术进行许可和授权。中国公司的这些发展，也将会导致其更有可能直接面对美国法律体系。

“我们目睹了日本和韩国公司进入美国市场的过程，而它们在这一过程中都曾经犯过致命的错误，这些公司花费了数年时间才真正从它们所犯的错误中吸取教训。如今，这些公司和其他美国大公司一样，对美国复杂的法律体系非常了解，我们希望帮助中国公司避免再犯和它们一样的错误。”张鲲展说。

此次中国之行中，张鲲展接触的不少中国公司对于美国的法律体系都非常担忧，“我们非常理解产生这种担忧的根本原因，但同时认为对于美国法律体系的了解和熟练运用需要时间”。他建议，中国公司需要进一步了解美国法律体系，以便以最佳方式对自己进行保护，同时也能通过运用美国法律实现自身利益。“美国法律在多数问题上都是公平和公正的，但同时也有着很多固定的法律程序需要认真遵守，我们认为，对于中国公司而言，最重要的是学习这些法律程序。”张鲲展说。


藍色经典
天之藍
2010 CCTV
中国经济年度人物评选
CCTV 2
财经频道
理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer

编辑:杨婷婷E-mail:yangtingting@eeo.com.cn 美编:刘敏 2011.1.17



16 岁棋后侯逸凡的天才路

朱冲 / 文

有人用最近流行的凡客体这样记录她:“爱下棋，爱刷新各种纪录,不爱打游戏,爱 facebook，也爱魏晨、刘翔，我不是神童，不喜欢被称为天才,我是最年轻棋后侯逸凡。”

她 9 岁时获得国际象棋世界少儿锦标赛冠军;10 岁时参加 12 岁组比赛十一战全胜,破格入选国家队,成为年龄最小的国手;12 岁成为世界最年轻女子国际特级大师;2010 年 12 月 24 日,16 岁的侯逸凡夺得女子国际象棋世界锦标赛冠军,成为国际象棋历史上最年轻棋后。

侯逸凡生于江苏兴化。父母都不懂国际象棋——当然，如今的他们因为女儿的关系，懂得了最基本的走子。5 岁那年,侯逸凡和同伴一起玩玻璃跳棋，刚学会怎么玩儿的她,很快就没有对手。看到孩子的兴趣,父母出于培养智商的角度,把她送到了市少年宫。围棋、中国象棋、国际象棋,侯逸凡选择了后者,当时的理由是觉得国际象棋的棋子形状特别。

几乎从侯逸凡开始学习国际象棋的那一刻起，注定了兴化就不是侯逸凡的天地。他们听说了山东齐鲁晚报象棋队的童渊铭老师教小孩儿有一套,于是,母亲王茜辞去了在医院的工作，陪伴女儿前往山东济南,开始了求学之路。那一年,侯逸凡 7 岁。两年之后她入选国家队,母亲又陪着她来到了北京。而在两年之前，从事公务员工作的侯逸凡的爸爸侯雪健也办理了停薪留职,来京与亲人会合。现在,他是叶江川棋校的工作人员,用他们的话来说,就是“打打杂,打工的”。

他们一家三口在中国棋院附近租了一套小房子,两居室无厅,约 40 平方米,过着艰辛的北漂生活。在中国，总是不乏有人倾全家之力供孩子练体育的案例，侯家也是这样。“等到她年龄大了，不用我们管了，我们就会回家,还要继续工作。”王茜说，他们全程陪同女儿并非是所谓的把全家的希望都押在她一个人身上，而是因为孩子实在太小了。“小侯的事业还不稳定,未来还要上大学,可能还要用很多钱。”


女子国际象棋最年轻世界冠军 侯逸凡 IC/ 供图

> 《纽约时报》评论说:“若有人代表崛起的中国,不会是政治局领导,不是互联网大佬，而是一位安静的态度温和的年轻女孩,棋手侯逸凡

侯逸凡说，她的父母一直很开明,从没有逼迫过她练棋,也从没给过她任何关于成绩的压力，他们告诉侯逸凡下棋要专注于下棋本身,而不是输赢。“在我父母眼里,孩子能够身体健康，开心生活就是最重要的。”侯逸凡说。

根据国象队规定，侯逸凡每天有大约 5 小时用于训练——上午 9 点至 11 点,下午 2 点到 5 点,晚上是队员自由支配的时间。“我训练的时候还算认真吧，然后业余时间就可以做很多事情。所以我也没有因为下棋感到过特别累。至今我觉得最累的是长途飞行。”

她可以上网聊天，还有个远在蒙古的网友。“我上网主要就是聊天、听歌、看片,偶尔还会打一下‘斗地主’。我在国外比赛的时候上网比较多,主要是以聊天为主。另外,国外可以上 facebook,我很喜欢。”侯逸凡从不玩游戏,一方面自己不喜欢;另外,她母亲不同意,因为她眼睛已经近视 300 度了。她还喜欢听歌,“我喜欢快男的歌,喜欢魏晨。”

不过，这不代表侯逸凡的父母就不在乎她的成绩。这次比赛,王茜陪同女儿一起来到土耳其。在棋室外看棋的她,不敢喝水,因为怕水喝多了上厕所时，女儿的棋有什么闪失。但是,她更怕看现场,看着女儿紧张的神情，自己也会紧张得喘不过气来。

他的父亲则留在国内。从 12 月 4 日世锦赛开始,侯雪健就一直在网上观看比赛直播，比赛一般都在凌晨两三点钟结束。侯雪健说:“侯逸凡有她妈妈陪着,一般我不打电话，而是和她妈妈保持短信联系，以免给她太大的压力。”

北京时间 12 月 24 日凌晨,侯逸凡被师姐阮露斐拖入加时赛。侯雪健也没有给侯逸凡打电话，只是发了一条短信:“你是最棒的。”北京时间当日晚 11 点,侯逸凡快棋加赛 2 胜 2 和击败阮露斐夺冠,侯雪健又给女儿发了条短信:“你真棒！哈哈！”

侯逸凡在比赛时心态好似乎是出了名的，从她的教练和一些队友那儿得知，她在比赛时情绪特别稳定,下棋做记录时字迹非常工整。这连谢军、诸宸等棋后都感到惊讶,因为顺境时、慢棋时还保持工整很容易做到,教练也会这么去要求,但逆境时、快棋时,还有心思去一笔一划地记录，不是每个人都可以轻易做到的，甚至这时侯连教练都不会去强求。一个 16 岁的孩子怎能有如此好的心态？侯逸凡说:“我好像一直以来就不是特别看中胜负，所以影响可能自然就没有那么大，没有那么大的波动。我自己不太在意是不是能够打破纪录，下棋时全部心思都是怎么走好下一步棋，结果没想太多。”她把自己的成功归结为机遇,“职业规划比别人早，另外遇到了三个好教练。”

中国国象队总教练叶江川说:“侯逸凡有一种与生俱来的大气,心理素质好,因此胜负对她影响不大。每个人在取得世界冠军的前一夜或者在这么一个阶段，都要经受一种非常严峻的心理的挑战。她能够克服这样一个极限,达到成功,这是非常不容易的,特别是她才 16 岁。”所以叶江川也相信，以他对侯逸凡的了解,夺冠后,侯逸凡亦能保持这种心态,成为继谢军后,中国女子国际象棋的又一领军人物。

也有一种可能是，侯逸凡从小到大都太顺了,鲜有失败,所以不知道失败的滋味，她也知道棋后迟早会是她的。“我觉得每个专业棋手都会有这个梦想，不过我真不记得什么时候第一次想过成为棋后。2008 年世锦赛我当时进了决赛，那是第一次感觉离棋后没有多远了，因为棋后就在我对面。”

谢军和许昱华口中“为棋而生”的侯逸凡,在启蒙教练王宪看来,却是不懈努力的成果。一般小孩最贪玩的十一二岁,侯逸凡不用人逼迫,也不用教练督促，无论是否是在训练时间，自己都会呆在训练室里抱着《情报》(国际象棋专业书籍)打谱。王宪说:“侯逸凡从接受启蒙到成为全国冠军,我家有 2000 多局的记载。这是‘天道酬勤’啊!有天赋的孩子也许不少，而有天赋又肯勤学苦练的孩子却不多，这样的孩子注定终将会成为全世界瞩目的最闪亮之星。”

侯逸凡的父母真正对她的要求是,多学点文化知识。“女儿将来一定要去读大学，但是什么时候去读要听叶教练的安排，不过还是希望能越早越好。”侯雪健说。

根据国象队的安排，侯逸凡现在还是人大附中的学生。“但我和同学们的接触不是很多，我经常因比赛缺课。”不过,根据国家相关规定,世界冠军可以免试选择任何一所大学。侯逸凡心仪的大学是北大。

侯逸凡的生活令她的很多同学羡慕。“我可以去世界上很多地方参加比赛,很多时候还代表国家队,可以看到更多外面精彩的世界，但这种生活也有让我烦躁的时候，我有时也会喜欢同学们那种上课念书下课回家的生活。”

侯逸凡对英语很感兴趣。“因为我们经常出国比赛,英语很实用,必须得学。”其他文化课大多通过补课完成。

当然了，学习对于像她这样的天才来说可能也不是问题。她不仅聪明,而且知道夺冠后先感谢国家。

《纽约时报》评论说:“若有人代表崛起的中国,不会是政治局领导,不是互联网大佬,而是一位安静的态度温和的年轻女孩,棋手侯逸凡。”

对话

极端教育只会毁掉孩子

实习记者 刘晓立/ 文

侯逸凡的成功源于父母的尊重与培养，但更多的孩子却在父母的强迫下进行学习。在天才少年教育特例被广泛渲染的今天，什么样的教育方式才是适合中国儿童的呢？为此我们采访了中国青少年研究中心副主任、《少年儿童研究》杂志总编辑孙云晓。

经济观察报:对于丁俊晖、郎朗等某方面特长突出的“天才少年”,他们的家长很多都采取了特长教育优先,学校教育其次的教育方法,对此您怎么看?

孙云晓: 发现孩子的天赋应该珍惜,为支持他的发展创造更多条件,绝不能因为这和升学考试没有关系而去压制他的发展。孩子千差万别,并不是每个孩子都在学习文化课上有优势,所以要尊重他的特点。但是,我坚决反对让孩子辍学专门进行特长教育的做法。因为这种极端的教育方法对孩子未来的发展极不负责。那些“天才少年”的事例只是极其特殊的情况,倘若所有“天才少年”都采取了这样的教育方法只会毁掉更多的孩子。

经济观察报:但是中国父母的教育往往采取另一个极端的教育方式,也就是我们常说的“中国式妈妈”的教育方式。

孙云晓:“中国式妈妈”的本质就是管制过严、溺爱过多、期望过高。“中国式妈妈”实际上是“中国式教育”的反映。在国外,尤其是西方国家,人们普遍接受尊重儿童人权的现代儿童观,他们对儿童的尊重和发展的理念占主导地位。而在国内,中国家长对孩子的高期望与学校重视升学考试的追求相呼应,二者相当于联手掌控儿童的教育,在国外显得另类的“中国式妈妈”的教育也就顺理成章。

经济观察报: 中国式教育往往都在关注如何进入好学校，什么样的教育方式才是适合中国儿童教育的?

孙云晓: 中国教育最大的问题是评价问题，不知道衡量教育优劣的标准是什么。对教育来说，不论东方西方,都是存在一定规律的,教育的终极目标是促进人的发展，这个发展要符合规律。第一,婴幼儿阶段,孩子的天性必须得到尊重，以游戏为主的启蒙教育的任务是培养孩子的自信、自主、想象力、动手等能力,婴幼儿教育小学化只是早期摧残;第二,中小学阶段,孩子需要在基础教育中得到全面协调健康发展。但现实是,很多孩子在婴幼儿阶段过早地接受知识教育，而中小学阶段的基础教育又过于偏重学习成绩和名次,违反了教育规律。教育的核心不仅仅是传授知识，而是培养健康的人格和心灵。

经济观察报:如何改善这种情况?

孙云晓:必须“为孩子改造成年人的世界”,改变孩子要从改变父母做起。爱孩子的前提是理解和尊重,教育的核心是培养健康的人格,不能把学知识强调到过高的地位，好父母要和孩子一起学习和成长。好在中国的父母正在觉醒中,因为父母对孩子的爱让他们愿意去改变。



宝齐莱雅丽嘉泰国皇后腕表

珠宝的延伸

杨婷婷/ 文

在面对卡地亚、伯爵、梵克雅宝、萧邦、积家这样的奢侈品时，我们似乎很难把它们区分为单一的珠宝或者钟表品牌，其中很多既有在巴黎的珠宝工作室，也在瑞士开设自己的钟表工厂。这样的结合或许是得益于珠宝和钟表在许多方面相似，材质和工艺都是决定其行业地位的两个关键要素，而高昂的价格也让他们面对着同样的消费人群。珠宝和钟表在经过了近一百年的发展后，也不再是完全独立的两个行业，融合的趋势这些年越来越明显。在很多电影节的红地毯上，我们能看到钟表品牌们把他们的珠宝饰品通过明星展示给大众，当然，更普遍和方便的结合方式，还是直接生产珠宝表。

珠宝表的内涵仅从字面就可以加以区分，“珠宝”与“表”，一块好的珠宝表应当是两种工艺价值的双重叠合，生产珠宝表对负责任的品牌来说绝非是将产品线多元化那么简单，而对消费者来说，这样的手表更具有收藏价值。

瑞士中部的唯一一家手表企业宝齐莱，自 1919 年创立至今始终保持家族经营。发展至今天最让宝齐莱感到自豪的是，旗下制表师们多年来一直为欧洲皇室及贵族定制珠宝腕表。也正因此，宝齐莱在制表界享有“皇家制表师”的美誉。曾经 1960 年代的一款古董铂金钻石女表在当时的身价为 5 万瑞士法郎，甚至可购置一座欧洲古堡。事实上，宝齐莱在纯手表制造业界也算得上佼佼者，宝齐莱兄弟中的 Ernst 在正式创立宝齐莱品牌之前就在 St.Imier 担任专业制表师，而早在石英危机来临之前，宝齐莱已经连同 9 家制表商，研发出了瑞士第一个石英机芯——Beta21。

不过多年来，宝齐莱一直在珠宝方面给人印象深刻，这也是宝齐莱在制作珠宝表方面天然的优势。钟表评论家钟永麟就曾经撰文指出，“珠宝表最困难的地方就在于珠宝镶嵌方面。”爱彼钟表香港及中国行政总裁 David von Gunten 在接受记者采访时也表示：“钟表不仅仅是时尚配饰，而其更本质的内核还是精密仪器，在表壳外镶嵌颇有‘重量’的珠宝之前，首先要有十足的信心确保手表内部能够支撑得了这样的重量，不能让这些钻石成为美丽的负担，伤害了手表本身的计时功能。”他完全有底气这样说，在爱彼表生产的所有手表里，使用的均是自家生产的机芯。

宝齐莱的做法和其他品牌一样，镶嵌必须全部手工完成。这对于他们来说不是难事，2004 年，为纪念泰国王后诗丽吉 72 岁寿辰，宝齐莱专门为泰国皇室打造了一款雅丽嘉泰国皇后腕表，整只手表以 18K 白金制造，共镶嵌 354 颗 VVS 钻石（共重 7.49 克拉），282 颗一级红宝石（共重 7.26 克拉），最难的是表壳两侧的红宝石色泽由深至浅排列，据说这只表价值 200 万人民币。爱彼表同样出品了一系列精美的珠宝表，他们对材质的挑选更为严苛，所有爱彼出品的珠宝腕表，采用的钻石全部经过严格挑选，无论颜色还是清晰度都必须保证上乘水平，然后经由经验丰富的珠宝工艺师精心镶嵌，每一只镶钻及镶宝石的表都附有原厂保证书。



爱彼千禧系列腕表

很多藏表人士都会把这样由大厂出产的珠宝表收入囊中，因为这样的 1+1 组合，价值远远大于 2。



从左至右依次为法国版《Elle》编辑 Kate Lanphear、法国版《Vogue》主编 Carine Roitfeld、美国版《Vogue》主编 Anna Wintour IC/ 供图

明星时尚编辑

阿怪 / 文

成名的方式有很多种，只要豁得出去。

在这个名利角逐的时尚圈摸爬滚打近 10 年的小树已经记不起具体是从什么时候开始，时尚编辑竟然一跃而起，站到了直面时尚品牌的最前端，希望自己成为这个行业的主角。在初入这个行业初期，他和周围的同事们可是抱着服务的心态在工作——为品牌更快让消费者认知而服务。

如果非要往深了问为什么时尚编辑突然变得这么受人瞩目，应当是得益于时尚消费主义的盛行。往浅了说，时尚类电影是助推器。如果没有梅丽尔·斯特里普在《穿 Prada 的女魔头》里对一个完美主义者的精彩演绎，有多少人会注意到原型 Anna Wintour 呢？

不过中国本土从时尚编辑到主编都和国外点石成金受人追捧的明星相差甚远，更多时候，和大部分中国在时尚界的地位处于买单者和追随者的角色一样，更多的中国时装编辑缺乏时尚的判断，跟风和人云亦云是这个圈子里的普遍现象，而职位高级一点的，身份更像是广告总监。

Anna Wintour，穿 Prada 的“女魔头”

Anna Wintour 出现在中央美院时，学术报告厅的过道上都坐满了慕名前来的大学生，人们像追捧明星和社会名流一样追捧她。在《TIME》杂志曾经制作的一期名为“women in fashion”的专题里，她排名第三。

Anna Wintour 在报告一开始便解嘲式的开了自己一个玩笑，“我今天穿的正好是 Prada，而且我对我的助理们就像你们在电影里看的那样坏，我甚至不给他们饭吃。”

Anna Wintour 很少摘下她那幅黑色大墨镜，你不知道在那两片黑色的玻璃片之后，这个女人是以什么样的眼神在检视周围。在成为美国版《VOGUE》总编 23 年的时间里，她一直是时尚圈里的重要人物。在最近曝光的 TomFord 2011 春夏服装秀的录影带里，Anna Wintour 和其他名流坐在第一排，在镜头里一闪而过，戴着墨镜。事实上这种情况常发生，她没到场，秀甚至不会开始。

在 Anna Wintour 的观念里，时尚是一种天赋，要么天生就懂，要么天生就不懂。这不是一个可以通过努力就可以获得回报的行业。她 14 岁的时候，不顾伦敦学校校规的允许，硬是把裙子拉高了几寸。

进入时尚杂志后凭借认真一路升至英国版《Vogue》总编和美版《Vogue》总编后，Anna Wintour 在行业内已经有了很高的声望，她既能敏锐地捕捉到潮流，也能提携有才华的设计师，LV 的设计师 Marc Jacobs 以及迪奥设计师 John Galliano 都是在其力荐下走马上任。在拥有这些名声的同时，Anna Wintour 铁腕强势的工作作风也在行业内招来了众人的嫉妒与非议，而这些负面消息，才是把 Anna Wintour 推向更大众角色的关键力量。

> 成为明星编辑要素：寻找并保持自己的风格，拥有良好私人关系的设计师，不惧怕流言蜚语

即使如今已经 62 岁，但她依旧严苛，一切仿佛都在印证那些八卦传闻。在回答 20 岁出头中国年轻人问题时，她毫不客气地对提问者说，“下次提问前请先好好准备一下。”一位曾经在《名利场》工作过的记者在他的著作《How to lose friends and alienate people》（《如何众叛友离》）这样描述 AnnaWintour，“当她跌倒或者出丑时，你要装作没看到什么也没发生，否则便会死得很惨”一位中国记者向 Anna Wintour 求证时，她只是简单得回答“It's a bad book。”（这是本烂书）

想来现实应当和电影里演的一样，在这个时尚帝国里，她依然是女王。人们怕她议论她甚至想背后捅她一刀，但当面总归还是要巴结。而她似乎也早已参透了成名的条件，“要想让自己成为名人，就要既能享受别人的赞赏，也能对别人当面的讽刺泰然自若。”

Carine Roitfeld，非典型法国女人

Carine Roitfeld 的离职是最近时尚圈的大新闻了，在进入法国版《Vogue》十年后，她决定去做一些“自己喜欢做的事情”。她在任的十年间，法国版《Vogue》的发行量增长了 45%，她本人也由一名设计师升至为法国人心中的时尚偶像。

Carine Roitfeld 的辞职据说有很多原因，但没有一个得到当事人的证实。有人说是她是康泰纳仕集团迫于奢侈品集团 LVMH 的广告压力逼迫其辞职，然而不管是哪种原因，Carine Roitfeld 的辞职都让圈内人始料未及。

和 Anna Wintour 那头几十年没改变过的波波头和超大墨镜一样，Carine Roitfeld 也拥有自己的标志——永远都画着像没睡醒的超浓烟熏妆，还有两边粗细不一的眉毛以及垂下散落的凌乱长发。就是这样的风格，在 1994 年时曾经是 GUCCI 时装设计师 Tom Ford 的缪斯和导师，在 TomFord 的 GUCCI 时代，Carine Roitfeld 包揽了所有 GUCCI 广告大片的造型任务。正是在 Carine Roitfeld 的帮助下，GUCCI BY TOMFORD 才能成为时尚佳话。

入主法国版《Vogue》以来，她同样把自己的浓重的个人风格融入了杂志当中，她反对无限度的购买欲、不喜欢受品牌控制，她离经叛道。

每个国家的《Vogue》都会有自己的风格，比如美国的喜欢刻画名利场生态，而意大利版则往往愿意在封面上表达政治观点，而法国版则在 Carine Roitfeld 的影响下带有强烈的嬉皮风格。

Carine Roitfeld 擅长在时尚圈里制造出充满道德争议的话题，比如黑人造型的 Lara Stone、Lily Donaldson 甩掉婴儿、Raquel Zimmermann 对动物保护组织竖起中指甚至是模仿美版主编 Anna Wintour 的日常生活等等。

这些大片帮助法国版《Vogue》变得独一无二，她的接任者未必会延续这样的风格，这之前法国时尚杂志里飘散的自由空气或许要就此吹散，没准再也不会有裸体或者吸烟的大胆造型出现在这样的公共刊物上。她的离开，意味着一本杂志一个时代的结束。

Kate Lanphear，全球最红的时装编辑

这个出生在华盛顿的美国姑娘凭借着一头银发和只有简单黑白灰打扮蹿红在网络上，目前负责为美国版《ELLE》工作。

Kate Lanphear 是一个完全凭借街拍才享有知名度的时装编辑，迄今为止，她还没有在时尚行业树立起权威，也没有留下过什么样的经典名言。但那些在网络上流传的她的照片帮她在全球募到了无数粉丝。

Kate Lanphear 身上唯一的八卦是大家竞相猜测她是不是同性恋，除此之外，她就是一个安静的时尚参与者。她的成名之路可效仿性最高。当时尚街拍网站继时尚博客之后成为又一个草根社区后，只要你穿着出位就能够吸引到这些镜头。如果还能登上像 www.style.com 这样的街拍网站，成为新的时尚之星几乎指日可待。

美国人 Nels 费在中国创办的街拍网站 http://www.stylites.net/也已经是许多中国时装编辑的斗秀舞台，他们中的很多人还缺少看四大时装周秀的机会，但是，没准哪一天，他/她就是下一个 Kate Lanphear。



中国时尚编辑韩火火在秀场外被抓拍 IC/ 供图

隐形的中国

心力 / 文

香港利邦服装公司（Trinity）收购 Cerruti 的新闻，像一枚深水炸弹，时尚类媒体几乎全部失声，倒是在财经频道有报道，不过报道提了两句品牌介绍之后，就开始分析市场。利邦为此投入了大约 5300 万欧元，美银美林发表研究报告表示，收购品作价相当市账率 1.2 倍。

这点小钱利邦才不计较。Cerruti 的顾客群已经养成，多在内地二、三线城市开几个店，一两年就回本了。而且利邦有个大东家，它是香港利丰集团下属的第四家上市公司。至于利丰，地位超然，可以写进中国对外贸易史里折磨中学生。这个公司成立逾百年，中国第一支原子笔是他们引进并命名的，他们还把藤制摇篮从东方送到英国皇宫，给婴孩时期的查理斯王子使用。家族第三代冯国经在香港十大富豪榜中排名第七，身家 1966 亿。

利邦近来意图以亚洲为据点打造自己的服饰业王国。它成功收购了英国 Visage 集团，美国 Jimlar 鞋业公司（旗下拥有 Frye、Mountrek 和 RJ Colt 等品牌），取得 Coach 和 Calvin Klein 的代理权，以及李宁购业务。由伊丽莎白二世御用裁缝创办的 Hardy Amies，几个生产男装的品牌，Gieves & Hawkes、Kent & Curwen 也同样是他们家的。

在这个时代里，几乎没有什么品牌可以抗拒资本的力量，除了上面有人的业界巨头和没有野心的小作坊。其他的，无非是秀、名牌、历史、工艺还有第 N 代传人。在被收购之前，Cerruti 早就撑不下去了，前两年几乎都以每年 1000 万欧元的速度在亏损。

利邦的数次海外收购都办得低调。可能是之前就握有大中华区的独家批发和零售权，Cerruti 真正入了中国籍，生意也一样做，不了解情况的人，不会知道他们之间的关系产生了变化。

事实上，成功的国际品牌很大程度上离不开中国，必须扩张在中国的势力，还得在中国生产降低成本，当然后者大家都在否认，但如果品牌是中国籍又要保持国际形象，就得极力撇清和中国的关系了。

> 如果品牌是中国籍又要保持国际形象，就得极力撇清和中国的关系了

要想挣钱，得先学会隐形，Lanvin 也走的这条路。这个“法国品牌”早在 10 年前就卖给台湾人了。当时，Lanvin 这个历史悠久的时装屋不堪债务重负，几经易主之后早已穷困潦倒，设计也是乏善可陈。家族拥有台湾联合报系并曾在该报担任记者的王效兰买下这个品牌，并且请来了 Alber Elbaz 担任设计师，Lanvin 起死回生。在整个过程中，王效兰聪明地选择了隐居幕后，将 Lanvin 所有的光环留给了设计真正的灵魂所在。这也许是出于对 Alber Elbaz 天赋的肯定，但大部分时装评论家则认为这更是对销售等商业因素的考量，因为时机尚未成熟，高调宣称自己是华人品牌并不明智。

不过也有胆子大的。2000 年左右，马来西亚华人王明星和他的妻子成为英国时装品牌 Mulberry 的大股东，注资不久便与创始人产生对于品牌定位的分歧，再加上华人身份以及 Made in China 的宣传，品牌价值大打折扣，用了将近 10 年才得以成功洗底，咸鱼翻身。

这也是收购之后时常发生的情况，企业赢利，品牌重生，但品牌的中国背景一样还是见光死，中国消费者对于国外价值观的依赖程度远远高于想象。

什么时候是个头？以宝姿(Ports 1961)的态度作为标尺吧，什么时候这个号称来自加拿大、走精英路线的香港品牌能够大方承认他们的设计和生产团队大多潜伏在深圳时，就证明我们的自信和资本一样雄厚了。而在等待的这段时间里，我们需要一点淡定。

■ 生活先锋 王隽 / 文

杨葵:对指责我选择忽视



杨葵,笔名老颓,作家,前编辑,男人女相,据说这样的人命好。 受访者供图

经济观察报:2010 年 12 个月,你去了 20 个地方,折腾不? 印象最深的是什么?

杨葵:挺折腾的。可能因为人到中年,偏向于求稳定,对人在旅途这种事,觉得不如家呆着舒坦。印象深刻的是去美国,因为一些特殊原因,关注了几个城市的房价,跌到不像个样子。回想原来美国经济发达时,哪会料到今天,真是无常。

经济观察报:你算是个爱折腾的人不?

杨葵:"折腾"这一概念不明确,同样是劳碌,有的是能者多劳,有的是闲不住,有的是脱裤子放屁……有很多具体情况。具体到我,我觉得介乎于能者多劳和闲不住之间吧。性格原因占绝大部分,比较懦弱,不敢说不——也就是不愿得罪人,所以只要不是特别为难的事,都应承,最后自己累得够呛。好在并无多少抵触,大多数时间,我是快乐地工作着。

经济观察报:微博闹钱云会事件时,你和冯唐在聊狗子的书,网友在评论里嚷嚷,说你们是犬儒不问世事,被冯唐骂了句"滚",你觉得现在人群和人群之间有沟通障碍最大的原因是什么?

杨葵:网友有指责的权利,冯唐有骂滚的权利,我有忽视的权利。要是天天琢磨这些事儿,那可够无聊的。你走大街上觉得有人瞪你一眼,你怎么办?追着他吵个明白? 或者大打出手? 我选择忽视,我有路要赶,有事要做。至于沟通障碍,没有人规定你必须要和哪个人沟通交流啊,值得沟通的就去沟通,不值得的,他愿意当马嘴,我还不愿当驴唇呢。

经济观察报:四十不惑,过了这岁数,还有"惑"吗?

杨葵:我确实有不惑的感觉。当然是指人生观这样形而上的事情,方向明确,不过前途道路并不平坦,一步一步朝前走就是了,不能不急,但也不能太急。小处的惑多的是,比如今晚要写的那篇文章怎么能写得更好些、明天早上吃面条还是煮稀饭好呢?

经济观察报:学佛解了你的哪些"惑"?

杨葵:诸行无常。诸漏皆苦。诸法无我。涅槃寂静。

经济观察报:很久之前你改编过一个剧本,叫《黑白》,现在还做这方面的工作吗? 你觉得《让子弹飞》的剧本怎样?

杨葵:很久不直接写剧本了,但还会参加一些剧本策划工作。我希望自己在今年能有时间,争取写个好电影。已经有人来约,正在筹划中。《让子弹飞》看了,我不喜欢,假大空,是样板戏在这时代的一个翻版。最近看的电影中,山田洋次的《妈妈》《弟弟》,剧本都特别好,一看再看。

经济观察报:人们常说你"眼毒",做编辑时没有一本书是赔钱的,统计过数字没? 有商业头脑还是文学功底帮的忙?

杨葵:做的书没赔钱是事实,二百多本吧。眼毒什么的,都是别人的过誉之辞,接不住。我虽然听了也欢喜,不过也就半秒钟的工夫就能清醒过来——我就是个小老百姓,最多是个运气比较好的图书编辑,仅此而已。

经济观察报:你觉得人们把张大春、朱家姐妹等台湾作家捧得太高吗?

杨葵:对。这是这几年的一个普遍现象,就是对一些台湾作家的过度赞誉。应了一句老话所说——距离产生美。以我一个文学编辑的眼光看,他们写得挺好不假,但国内写到张大春、朱家姐妹,还有龙应台等人这水平的作家多得是,至少不下两位数,一直受忽视。这也很正常,每个时代都有时髦作家,时髦的产生,原因五花八门,时髦和写得好坏有关系,但时髦绝不等于好。

经济观察报:对于"汉语传统在台湾"这说法,你说是他们看得太少,有哪些作家达到了这个水准却被忽视了?

杨葵:所谓汉语传统在台湾,只是某类文风在现代台湾作家笔下保存得更完整而已,比如貌似文雅、貌似比较知书达理这一文风。但是,文风是多么细节的事啊,怎么能笼统地说成是汉语传统呢? 如果汉语传统仅只是一两种文风,把汉语理解得也太贫瘠了吧? 比如广大的北方农村汉语,当代台湾哪人写得过阎连科?就算简洁、优雅的汉语,台湾哪个人能写得过孙犁?差着十万八千里呢。

■ 晴作雨读 于一爽 / 文

夜行动物日行千里

作家大仙 msn 有一段时间的签名是"北京的金山上"。我开始以为是什么岁月留声,后来知道是小说,虽然还没出作者他娘胎,但总觉得怎么着得写什么广阔天地大有作为滚一身泥巴炼一颗红心之类的,属于老男人的第二春文学,缅怀峥嵘岁月……

《北京的金山上》是一种不让你较着劲读的小说,取得酣畅淋漓的效果。其实我读完小说也没能力概括它到底讲了什么,我看得比较晕,人物关系没怎么搞清。但我觉得这不是我的问题,也不能说是大仙的问题,而是很有可能这些现实中的人物原型自己就没搞清,他们寄居一处搞来搞去终于搞成一团。

不过小说讲了什么都不是关键,因为可以想象,故事无非就是那些故事,甚至都没有生死这么痛切,不过就是一些欲望和虚荣之类的。因为号称写的是文化圈的事儿,所以情节上串了一些文化活动,当然你要非说那些活动没什么文化其实也行,因为这里面的姿势主要是互相抚摸,也有不少沽名钓誉。

然后就是故事里面行走了一些男男女女,时间基本在午夜,地点基本在三里屯。女的都是文艺果儿或者将熟未熟的,要往圈子钻的,不过很多脑壳刚进来就被卡住了,上下不得起手,没想到贵圈真乱呦。而且果儿又爱玩儿气质,五迷三道的,于是最后就是这些娘们儿都很痛苦和严重崩溃。

小说里的男的基本怪蜀黍是主流,业余生活就是给果儿做思想工作。于是果儿们就都不按张爱玲、亦舒设定的艺术人生往前进了,直接醉生梦死,最后搞的都没什么良家妇女了,底子都不潮,仨瓜俩枣再带不走,当然这句话也可以理解为嫁人有点儿费劲。搞得果儿有多清醒就有多拧巴。

于是最后就是小说中的人呀在这个城市的夜里都变得很奇怪——所有人都说追求幸福,所有人都不好好生活。当然在这个过程中也还有很多坚定的、严肃的喜怒哀怨。

所以小说不简单是一个混夜店的问题,这里面有人和人之间的一个关系和感受——你被他拦腰一击了、他被你兜底颠覆了、互相都觉得再骗,于是办与被办,从人变鬼从鬼变人。但是尽管如此,几条命聚在一起,还是互相惦记着,都快喝出感情来了。夜夜笙歌,带着酒气、心怀鬼胎,事情的最后往往是滚回自己的家或者上错别人的床,当然在这个过程中如果你对我有那么一点点认真、我对你有那么一点点认真,那就得感恩戴德了。

所以小说提示的是一个生活形态,混的过程不是说有什么意义,而是和三教九流在一起所付出的这个时间中,身体里面浸透了各种各样的故事、千差万别的欲望,还有什么声音啦画面啦。而这一切构成了一个当代经验,这个过程复杂多义。

■ 半上流 密斯李 / 文

年终的时尚派对

从二里地外就开始出现杂志的大幅海报,上面各种明星名媛名人搔首弄姿或作顾盼自雄状,你就知道年终时尚大派对的举办地到了。

这种场合的保安人员真是十分势利的一群人。你若手持黑色硬壳请柬,他笑脸热情外加叠声高喊小姐先生请入内,手臂上敲个印章你就如入无人之境。不然就请你在刺骨寒风中从汽车道险象环生地绕行吧,虽然分分钟有被碾压致死的危险,但对不起,这里只供 VIP 出入。

浑水摸鱼走过红毯,镁光灯照得你分不出今夕何夕,油然而生一种老子也是名人的幻觉。爱看热闹的人在这里等待明星们大驾光临。如你想象的,最爱穿皮草的都是你叫不出名字的小明星。认不出她们不能怪观众,要怪她们都找了同一位整形医生。没有助理没有保镖,进门无人理离席无人送,还得作出一副生来是名媛的骄傲样子,这也是一门学问。

要在这种场合进行社交活动实在是瞎扯,你若不是熟面孔,鬼才要理你。倒是观察大家穿什么、怎么穿还有点意思。男人们不过是黑色西装,区别只是商务人士们笔挺而演艺人士故意弄出点褴褛不羁状。女人们暗地里都在比,跟同伴比,跟对手比,跟并不认得的什么阿猫阿狗比。反正最要紧的一条戒律是绝不能跟一个比自己高、白、瘦的人同时出现。关了灯,人人看上去都挺美,一开灯差距就出来了,美的依然美,平凡的就露出力不从心的尴尬,哪怕是通身亮片头插羽毛,眼线恨不能画半寸宽,也难掩天生不丽质的心虚。有位小姐穿着后背全蕾丝的裙子,暗灯时你觉得风情万种,可是一开灯所有人都能看到她内衣带子已经开了。这位小姐一副要哭出来的样子。

女主编经年来苦口婆心劝大家要穿得体面一点,要跟得上国际潮流,可在她精心打造的时尚大派对上,还是有不少人穿着鼓鼓囊囊的羽绒服,将自己裹得一段一段好似素鸡。不知道她会否忽然觉得有那么一点点痛心。

与磕头碰脑的大厅不同,VIP 区的人们自觉浮于云端之上,全都露出比蒙娜丽莎还要矜持的微笑。服务员不停为他们奉送上各色吃食。有人穿着好莱坞那些比较俗的明星喜欢的绷带装,有人穿高领羊绒衫,还其乐融融。

除了明星、富人和吊凯子的,多数人到这里就是为了看看热闹。以皮肤黑、自以为帅但其实很二、眼神勾人著称的男星一到现场魅力顿失,就是个小个儿黑瘦青年。世界小姐全场最美可一直坐在位子上无人理。一姐经过后天不懈努力真的成了大美人,只是那张小脸仿佛一捏就要碎的样子。白肤大胸短手女星从不拍戏不唱歌专以出席活动为生,果然生得一副妖精状。帅足十年的斯文男如今发福又俗气,穿得跟瑞蚨祥东家似的。当年的铁汉变得如小痞子般毫无吸引力。对岸大帅哥虽说刚拿了 LV 代言,在电视上看明明也很养眼,到了现场却毫无底气。总结一下,男明星还真的没有企业家耀眼,难道男人没有财富地位便没办法保持吸引力吗? 真是让人头疼。

派对半程,仿佛士气已泄。你会看到舞台旁扔了一双粉色缎子高跟鞋,工作人员蓬头垢面四处跑。台下有貌似粉丝的人吼叫几声偶像的名字,偶像做感动状,你会想,啊这么多年他还没过气。可下台后他与粉丝一阵风似的一起走掉了。

其实好消息是,怎么说呢,这种场合其实有不少单身的有钱女性,忘记所谓富婆的谣言吧,她们的容貌其实挺不错,也敢于在冬天露出大腿。具体是谁,如何识别,如何勾搭,请自行研究。

■ 餐桌启示录 伊萨 / 文

大闸蟹 2010

伊萨/文

大闸蟹一年不如一年,2010 年尤其惨淡。不管是几百元一对的礼品蟹,还是从多年老供货商处订购,品质还算保证的太湖蟹,蒸好上桌,喜气全无,不过一人一只草草应景而已,肯碰第二只的已经算兴致极佳,给足主人面子。像美食家沈宏非这样的,十几年前在还不知大闸蟹防伪标记为何物的时候,在阳澄湖上吃过三日手有余香的好蟹的,连多看一眼现在的蟹的兴致都没有,取出一坛朋友相赠的醉蟹,是用只只饱满的六月黄醉的,说来来吃这个,比大闸蟹好吃。

一干蟹痴往年连尽数只大闸蟹,有人甚至因此失声的豪举早不复见。

正因一蟹不如一蟹,李渔所说的"世间好物,利在孤行"也不必死守了,只能明知故犯,在蟹粉菜中翻翻花头,聊以自慰。

最实惠的吃法,是直奔上海思南路的阿娘面,叫上一碗蟹粉面,想想排了这么久的队不甘心——在阿娘面,任何时候想不排队都是不可能的——又加一份蟹粉浇头。算你狠! 吃得立马"登住"了(上海话,是腻住了多过撑着了)。阿娘虽然不在了,子侄们还很争气,现拆的蟹粉毫无腥气,几十块钱就可过一回瘾。

最放肆的吃法,是跑到北京的大董烤鸭店,点了一份"秃黄油",拌饭吃,那就不是"登住",是直接"登牢"了,但是很幸福。几年前《天下美食》发掘出这道本已失传的美食时,还没有什么人知道"秃黄油"是啥,现在,一坛只用蟹黄蟹膏制成的黄澄澄白花花的秃黄油,几乎是我们达到吃蟹高潮的唯一途径了。

最可遇不可求的吃法,是在苏州半圆精品酒店,苏州名士叶放和胥城大厦主厨联手炮制,经美食家沈宏非监制的蟹宴。头盘上来,长方的白盘子上,并列着蟹粉鹅肝土司、蟹粉冻、蟹粉虾仁、蟹粉蛋白、蟹粉面、炸蟹钳等八样精巧小菜,这里既有新派的,东西融合的蟹粉冻和蟹粉鹅肝吐司,也有最传统的蟹粉虾仁、蟹粉蛋白,摆盘也兼具法餐前菜的优雅和苏式传统的意境。

其实这道冷菜之后直接上甜点和姜茶,也已经是完美节制的一餐,但我们变本加厉,决定放纵一回,于是蟹酿橙、蟹粉鱼翅、芝士焗蟹盖、蟹粉蛋行云流水般登场,还是最传统与最现代的相会,老式的蟹粉鱼翅很见功力,炒得干爽不油,新派的蟹粉蛋蛋白柔嫩,渗透了蟹油的鲜香。蟹粉银皮和蟹粉鲅肺都是老苏州菜,银皮滑腻,鲅鱼肝(称鲅肺)柔腴,既怀旧又惊艳。

眼花缭乱吃到此刻,该是小息一下了,于是小清新的蟹粉荠菜豆腐羹和清蒸大闸蟹配着一壶姜茶上场。其实雄蟹正当时,肉质鲜甜,蟹膏浓腻,但我们嗅一嗅手指,若有所失。

然后,真正的结尾和高潮终于到来,那是我从一开始就心心念念、满怀期待的——秃黄油捞饭。

这等蟹宴不可不吃,亦不可多吃,否则早早用完一辈子吃大闸蟹的 quota,以后便只落得望蟹兴叹了。

最兴师动众的吃法,是包车去距上海不到一小时车程的巴城农家,吃他们自家的蟹和农家菜,就算蟹吃无可吃了,现杀的土鸡和地里现摘的玉米、青菜可都货真价实,做得也清清爽爽,没有一般餐馆的坏习气。以吃蟹的名义吃个农家菜也好啊。

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
台北	275%	↑	越南	203%	↑
哈尔滨	141%	↑	韩国	169%	↑
三亚	127%	↑	意大利	151%	↑
丽江	93%	↑	泰国	93%	↑
厦门	84%	↑	柬埔寨	76%	↑
桂林	51%	↑	马尔代夫	49%	↑
澳门	50%	↑	印度尼西亚	27%	↑
上海	38%	↑	新加坡	25%	↑
香港	17%	↑	日本	17%	↑
北京	-14%	↓	马来西亚	10%	↑

(11-01-04 到 11-01-11)

携程专家点评:

在元旦后,本周自由行、团队游预订人气全面上涨,尤其是春节以及节后旅游预订非常火爆,国内游和部分出境游处于预订高峰,部分线路和热门产品已经订满,特别是新加坡、马来西亚、泰国等春节产品名额已经很少,国内的厦门、三亚、哈尔滨和北京一些产品也被抢订。春节旅游出现境内境外全面火热的局面。

携程提醒:目前部分春节出境旅游的产品已经订满,节后产品已经推出并且价格大幅下降,建议游客提前关注。三亚等热门线路的机票和酒店价格较高,建议预订自由行、团队游出行,性价比更高。

* 携程旅游度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网,深入研究每日超过 1800 万的目的地访问数据,依据科学模型权威统计发布,客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 - 上海	6 折	680
北京 - 广州	7.5 折	1280
北京 - 深圳	8 折	1400
北京 - 杭州	7.5 折	860
北京 - 成都	7.5 折	1080
北京 - 青岛	8 折	570
北京 - 大连	6 折	430
北京 - 武汉	9 折	970

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费

(11-1-17 到 11-1-23)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京国宾酒店	5	2600	498
上海	上海衡山宾馆	5	2080	698
广州	广州皇家国际饭店	4	1012	498
成都	成都金玉阳光酒店	4	880	428
青岛	青岛国敦大酒店	4	1297	492

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您 3 倍差价!

备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com

400 820 6666

m.ctrip.com(手机上网)

无论何时何地,手机拨打即可注册为携程会员

开始体验便捷的旅行服务,享受丰富的积分奖励

微排地球
MICRO-EMISSION EARTH

到未来去生活

微排社区：让梦想与商业互相成就



微排社区“蔚来城”：将住宅由“能耗工厂”转化为“能源工厂”

试着去想象这样一所房子：由太阳能控制的“新风系统”不仅隔绝室外噪音，还能净化自然空气，让你一夜酣梦；房间内宜人的温度由来自“天上”和“地下”的能源提供——太阳能和地源热泵一起为你制冷或制热，当然外墙保温系统也功不可没，它就像房子的恒温太空衣；可调节的遮阳系统不仅遮蔽阳光，美化墙体，更是高性能的发电装置；被称为“室内排水革命”的同层排水系统不仅不易堵塞，而且防毒抗菌；隐藏在厨柜内的食物垃圾处理系统可将毫无利用价值的厨余垃圾磨成颗粒，顺着下水道冲走，不给病菌留下余地；你走出房间，乘坐的电梯都可以发电；然后你来到湿地生态小区，人车分流让你看不到一辆汽车；楼间达 160 米到 170 米的巨大空间，楼前 1800 亩的水景公园，不仅满足了社区对阳光、空气、水和视野的需要，孩子更可在家门前的公园里自由嬉戏。这是国内第一个“微排社区”——“蔚来城”，居家小自然，居住大自然。

这样一所将“能耗工厂”转化为“能源工厂”的房子，似乎属于遥远的未来，其实，在德州，这已将成为现实的生活场景。

而这样一所房子能改变什么？皇明太阳能股份有限公司董事长黄鸣的答案是：它能改变人类的未来。

“如果将来所有的房子都能卖得像它那么好，”黄鸣指的是他们开发的蔚来城，“我们还愁什么气候变化呢？”在黄鸣的眼里，蔚来城是“微排社区”的标杆，而他更高更大的追求则是“微排地球”，这一切可不仅仅关乎他的生意。

蔚来城

出人意料的是，“蔚来城”并没有建在已被惊叹为奇迹的世界首个“微排城市”雏形“中国太阳谷”（详见本报上期专题）内，它距离后者有十五分钟的车程。黄鸣刻意将“蔚来城”与“中国太阳谷”保持这样的距离，是为了能在更大程度上征服他未来的合作伙伴——国内各地的城市政府和开发商——“蔚来城完全用商业模式去操作，就是要让将来的伙伴们看，我们的梦想不是乌托邦，梦想与商业不仅可以兼容，更可互相成就。这是一个‘大阳谋’！”

这个一期开发中占地 200 亩的楼盘规模并不巨大，却是目前德州最贵的房子，近乎媲美京沪价格却销售罄尽，因为这是个在新能源集成应用领域达到世界最尖端高度的“微排社区”样板，目前尚为中国仅见，如那句霸气十足的广告语所言——“三十年不落伍，三千里不落俗”。

蔚来城在新能源和高科技节能、社区规划、建筑美学等领域均取得了高度的突破，尤其是在新能源与环保节能领域——被国家建设部、财政部列入第一批可再生能源示范工程。

一个商业居住社区，成为国家级可再生能源示范工程，是因为蔚来城在世界上前所未有地集成应用了 37 项再生能源科技成果和 130 种高科技产品，由《京都议定书》的起草者、诺贝尔和平奖获得者科尼斯·布劳克亲自辅导设计。社区甫一建成，即被闻讯赶来参访的德国市长们惊叹为“最高居住文明的中国代表作”。

蔚来城最引人注目的是漂浮在楼顶的巨大的波浪式装置，它构成了建筑独特的天际线。很美，但这可不是纯粹为了美观，这种独特的“天际线”实际上是巨大的太阳能电池板，为整个社区提供着澎湃不绝的清洁能源。这些来自太阳的能源，将被应用于世界上最先进的太阳能+地源热泵空调系统、太阳能游泳池系统、太阳能热水系统、太阳能光电光伏系统、自然新风系统、垃圾与污水生态处理系统等十大人居科技。

当然，最贵的房子在周边环境与智能化方面也做得足够好。紧临 1800 亩的长河公园，拥有国际著名景观设计机构精心打造的 7 万平方米的私家园林；至于“智能化”最生动例证：作为一个业主，如果你开车进入小区，并不需要停车刷卡，因为在你的手机卡中就含有业主信息，智能化门禁系统会自动为你放行；进入地下车库后，灯光导引系统会让你轻松找到自己的车位，而就在你停车的时候，电梯已经自动下来等候了。

黄鸣本人最喜欢的一句话是“到未来去生活”，并将其用作蔚来城的广告语。“蔚来城是一个系统工程，它把几乎所有未来的东西都融进去了，以前从没有人将这样的房子做出来，因为大家都认为如果把这些前沿技术都融入房子里，只会让房子变得很丑陋，没法做。”黄鸣说，现在这样的房子不仅由他们做出来了，而且做得很漂亮。那么，这样的房子好卖吗？他当初算了一笔账，发现只需 1%的客户就足够了：德州的 560 万人口加上河北周边及北京，满打满算 1000 万人口，即 300 万家庭，300 万的 1%是 3 万，而他只有一千多套房子，怎么能不好卖呢？

实际的销售业绩让他颇有些自得，几乎全部卖光。但你很难想象，这样的房子居然是被形势逼迫的产物。

大阳谋：梦想与商业互相成就

蔚来城其实是脱胎于黄鸣对太阳能渐被边缘化的忧虑感。

“现在，由于土地等原因，高层、小高层越来越多，加上人们的认识误区，太阳能被大规模地边缘化了。”黄鸣说。“我们决不希望看到太阳能成为农资、化肥、拖拉机一类的东西。现在太阳能虽然在农村市场方兴未艾，但你仔细想想，没有任何一种耐用消费品是只在农村成功而在城市失败的——如果太阳能成为这样的工业，也就是说，它只在农村行销，却在城市被人摒弃，它注定是低档的，也注定会消亡，最后农民也会淘汰它，因为农民的消费习惯一定是跟着城市走的。”——“何况，你以为太阳能只是屋顶上那个热水器?！”

“中国首个‘微排社区’——蔚来城，完全用商业模式去操作。就是要让将来的伙伴们看，我们的梦想不是乌托邦，梦想与商业不仅可以兼容，更可互相成就。这是一个‘大阳谋’！”

——黄鸣

黄鸣坦言，太阳能如果沦为“农资式的产品”，将是皇明这个行业领袖无法接受的屈辱。不过，目前太阳能的推广的确阻力重重，这更多地表现在太阳能与建筑、设计及与城市的结合上。问题在于，黄鸣恰恰坚信太阳能前景无限。“在将来的替代能源中，太阳能会超过 50%。在所有的替代能源中，太阳能所占的比例是最高的，而且它的应用面更广”，“人们都在说，12 层以下的建筑才能安装太阳能，为什么不是 30 层呢？OK，那我们在 30 层给你装好了，你就按我的标准来做吧”。

从 2000 年开始，皇明涉足各种节能产品和太阳能产品的样板工程，包括采暖、制冷、光电、节能门窗等，通过这些实验积累了深厚的经验。2002 年，皇明开始兴建“中国太阳谷”——“微排城市”样板；之后开始配建居住社区，也就是现在倡导的“微排社区”——集中所有最高端的新能源及节能技术与产品的社区。

“起初先建员工宿舍，建起来以后，尽管在节能领域几乎无可匹敌，但很多合作伙伴尤其是房地产开发商并不‘买账’，他们认为这是给员工做的，不能说明问题。”黄鸣说。“好吧，那我就找个离太阳谷很远的地方，用跟你们开发商一样的方式去操作，比如土地拍卖、规划、设计、销售……一样一样的，唯独不一样的是——我把节能环保这些最前沿的东西都装进去。这样一来只要我成功了，你就没话讲了，尤其是我在三四线城市都能成功，那你就更没话讲了。”

或许可以这样简单地理解：皇明做蔚来城，在很大程度上是做给开发商看的。黄鸣对此并不否认，他承认皇明在某些时候本身也是开发商，但它又大大超越开发商。如果非要给皇明的身份下个定义，黄鸣认为他领导的这家企业有着多重人格：未来城市新能源布局的规划者、新能源与节能环保产品研发的领导者、“微排社区”整体解决方案供应商。

为了黄鸣理想中让梦想与商业互相成就——由“微排社区”到“微排城市”到“微排地球”——的“大阳谋”，皇明目前正在加强人才的培养与储备——世界首所可再生能源专业教育培训机构“皇明大学城”正在加紧建设，世界级可再生能源研发检测中心也已经建设完毕。

社区—城市—地球：复制不差钱

世界上独一无二的“微排城市”雏形——“中国太阳谷”，以及在新能源集成应用领域达到最尖端高度的“微排社区”样板——“蔚来城”，还不足以阐述黄鸣更大的野心。他的终极梦想是以蔚来城和中国太阳谷为标本，大面积向全国、全球推进，从新能源供应、生产、居住、教育、医疗、交通、建筑等人类未来生活的各个层面实现“微排地球”这个宏大目标，以应对能源和环境两大全球性难题。

对于“微排地球”，黄鸣在不同场合将其做了多角度阐释与描绘——“从低碳的角度讲，‘微’比‘低’更细更好；‘排’的涵义也比‘碳排放’更广，比如普通人想象不到的很多有害物。”而在另一种描述中，黄鸣则提出了“微排地球”要解决的具体指标——通过太阳能等新能源科技的综合应用，将二氧化碳、二氧化氮、二恶英、粉尘等所有对环境有害元素的排放量减少 90%，甚至更低。值得注意的是，这一理念决不意味着人类生活将变得更加粗糙和简陋——“如果我们广泛采用替代能源，广泛采用生态建材和技术，生活的综合能耗和综合排放就会大大降低，这样一来，生活舒适与能源、环境的矛盾就相对和谐地解决了，蔚来城和中国太阳谷就是两个标本。”

现在，“微排社区”有了样本，“微排城市”有了雏形，剩下的问题，就是如何在“中国太阳谷”以外的城市复制推广。外界认为复制的最大成本在于土地，而在黄鸣看来，这恰恰是他们最不犯愁的。“每个城市现在都在寻找解决方案，无论是我们已经做成的样板，比如蔚来城，还是我们想象中更理想的蓝图，都是他们求之不得的。”黄鸣表示，几乎所有省会城市的某一个区，从区委书记到区长都来找过他们。其实，“微排社区”的可操作性正是在“市、区”这一级，它往往能成为“一把手工程”，当地政府会在土地、资金等层面会给出一些灵活的政策，最起码会封闭管理，“一线通”，这意味着令开发商头疼的系列繁琐手续将迎刃而解。“现在蔚来城有时一天接待一拨，或者两天接待一拨，很多市长都来看。很多城市领导很聪明，给我们划试验区。”

黄鸣的策略是，只在一个城市做一个样板，而且，城市之间要进行最高效率的布局。做完了样板，同城及相邻城市的政府或开发商要么就近学习，要么找皇明开发建设，要么由皇明为其咨询顾问，提供整体解决方案。

土地不是问题，那么，钱呢？黄鸣坦言，不缺钱——“因为钱不需要完全在我手里。我们现在最大的财富在于我们的团队、样板，在于我们在新能源研发和集成应用领域最强大的咨询、设计、整合能力。有了这些，投资者、合作伙伴自然会找来，因为最稀缺的不是钱，而是人才、理念、样板。这是最好的买卖，既能赚钱，又能干大事，为人类未来干大事。这事谁不干?投资者碰一块，最不缺的就是钱，几个人一凑，几十亿元就出来了。国内国外都如此，实际我们在国外的投资是五五开，我出技术、标准、人才，国外拿他们的市场跟我们换技术。我们现在就是在建标准、建队伍，以便将来走出去。我跟国内很多找来的市长说，你别找我只为引资，我出的是标准与科技，我要的是领导权，我不会永久自己拿钱投入房地产，但有人投。现在一切谈得都很顺。”

黄鸣最关心的，实际是人才，因为新能源在社区乃至城市的大规模集成应用是崭新的领域。他在中国太阳谷建了个学校，1.5 万人的规模，各个专业都有——能源规划师、能源管理师、太阳能建筑一体化设计师等，但必须对微排科技的“十二字方针”了然于心，即人性功能、生态节能、美观和谐。

黄鸣肯定他的梦想不会沦为社会空想，因为他们是通过商业的手段，通过市场化的手段，有章可循地去做。他又一次提到他的“让梦想与商业互相成就”的“大阳谋”，但他又颇有些着急，他认为目前最大的挑战就是时间。“如果放在个人赚钱、企业发展的角度考虑，我们倒不希望太快，更希望慢慢去做，做好做实。”黄鸣说，“但现在的问题是，你盖一个蔚来城，外面会盖一百个垃圾建筑——或者说高能耗的建筑。我们在跟垃圾建筑赛跑，这怎能不让人着急呢？”

中国可再生能源大事记（二）

▶ 1989 年，《小型风力发电机技术条件》国家标准颁布实施。

▶ 1990 年，全国已累计推广太阳能干燥装置 7369m2，太阳能温室 3253×104m2，太阳灶 11.79×104 台；推广微水、风力、太阳能和沼气发电 13.11×104kW，风力发电机 10.36×104 台（装机 1.29×104kW），沼气发电机 143 台（装机 2077kW）；累计开发地热 658 处；小水电装机 1318×104kW，发电量 392.8×108kW·h。

▶ 1991 年 9 月 5 日，国内最大的新疆柴沟堡大型风力发电场进行验收鉴定。

▶ 1991 年 10 月，西藏革吉县 10kW 光伏电站建成并投入使用，该电站是西藏第一座大型光伏电站，也是目前世界上海拔最高的光伏电站。

▶ 1993 年 12 月 29 日，中德合作生产 250kW 大型并网风力发电机组协议在北京签字。

▶ 1993 年 12 月，新疆电力局利用丹麦赠款和国内部分投资又在柴沟堡风电场安装了 4 台 450kW 的风力发电机组。

▶ **1994 年，黄鸣出任地矿部德州研究所“新星技术服务公司”总经理，公司下设太阳能部，国内太阳能研究与市场化推广开始迈上新台阶。**

▶ **1995 年 1 月，黄鸣负债 100 万元买断新星公司，辞职下海；4 月 我国最早的太阳能科研实体之一“德州皇明太阳能技术研究所”正式注册成立；10 月黄鸣潜心技改，研制出新一代太阳能热水器。**

▶ 1995 年，我国太阳能热水器生产企业超千家，年产真空管太阳能热水器鸡 20×104 台，工业总产值百亿元。

▶ **1996 年 12 月 1 日，皇明太阳能有限公司成立并举行揭牌仪式。同日，全国首次“太阳能科普讲座”举行，皇明创办的全国首份太阳能科普性质报纸《太阳能科普报》正式出版。**

▶ 1996 年，我国真空玻璃集热管生产线总量超过 40 条，总产量超过 2000×104 只。

▶ **1997 年 2 月，皇明大型宣传车队在德州启程，拉开了“太阳能科普万里行”活动的序幕。**

▶ 1998 年，山东、江苏、浙江三省纷纷上马太阳能热水器，使全国太阳能热水器生产企业突破 2000 家，从业人数达 50 万人。

▶ **1999 年 9 月，济南皇明太阳能硕士站成立；10 月，澳洲皇明公司在澳大利亚悉尼成立；11 月，开始贯彻实施 ISO9002 国际质量标准体系；12 月，全国销售网络基本建成。**

▶ **2000 年 4 月，皇明太阳能有限公司在行业内首家从真空管到太阳能热水器一次性全面通过 ISO9002 国际质量体系认证；6 月，中国科学院“皇明生态建筑科研中心”成立。**

▶ 2000 年，我国从事新能源行业的工商业总产值超过千亿元，从业人员达 200 万人，工商企业超万家。

联合策划：

皇明

远见传播

理性，建设性 经济观察报 The Economic Observer

主管/主办：三联集团公司 出版：经济观察报社 社址：山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话：(0531)86029768 北京记者站电话：(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话：(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号：3701004000040 传真：(0531)86029568 发行电话：(010)64209026－1175
本报在全国八城市同时印刷：北京经济日报印刷厂、北京瑗雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线：(010)64243008